
ЭКО
ISSN 0131-7652
4/93

4 (226) 1993

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА,
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО



Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1993. № 4 1—192.

Номер готовили: З. Г. Баглай, Е. А. Бекетов, Т. М. Бойко, И. А. Самахова, М. Е. Хенкин, Т. А. Шерудило.
Художественный редактор И. В. Сокол. Зав. редакцией Г. М. Чеверда.
Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.
Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.




А
ВП
К
О

ПРИВАТИЗАЦИЯ В ВПК

Беседа с директором — председателем правления акционерного общества «Новосибирский завод низковольтной аппаратуры»

П. Я. Добрыниным

— Петр Яковлевич, ваше предприятие входило и входит в военно-промышленный комплекс. Как правило, такие предприятия предпочитают оставаться государственными. Да и департамент, видимо, неохотно отпускает их из-под своей опеки. А вот ваше стало сначала арендным, потом — акционерным. Как это произошло?

— Впервые попытка взять предприятие в аренду была предпринята в начале 1989 г., когда о приватизации предприятий еще не было и речи. В то время вес оборонной продукции составлял 50%, и руководство предприятием со стороны министерства ощущалось довольно сильно. (Видимо, это специфика оборонных отраслей.)

Когда мы переходили на самофинансирование, в нашем распоряжении оставалось всего около 30% прибыли. Примерно равные ее доли уходили в бюджет и в централизованные фонды министерства. Нашу прибыль отдавали тем, кто либо нашел путь к сердцу чиновника, который ее делит, либо на развитие каких-то других видов вооружений. Как правило, безбедно жили танкисты, ракетчики, оптики... Поэтому разговор о том, что все предприятия, принадлежавшие к ВПК, жили сладко, изобилуют серьезными натяжками. Нашего предприятия все это не касалось. Проанализировав данные за ряд лет, я могу утверждать, что больше 30% от средств, переданных предприятием в централизованные фонды, назад не возвращалось.

Когда вышли документы, позволяющие брать в аренду основные и оборотные фонды, мы решили попробовать. Тем более, что в прессе прошла информация о Саратовском авиационном заводе, где пошли на это. Но сказать, что эта идея широко

распространилась в то время в коллективе, нельзя. Мы попытались выйти с ней в министерство, но там не встретили поддержки. Нас обвинили в том, что единственная наша цель — уйти из-под влияния министерства. Я уверен, что тогда и сами руководители предприятия в глубине души этого не хотели, опасались. Прежде всего, такой шаг означал бы потерю той меры самостоятельности, к которой они привыкли. Да, начальник в лице сотрудника министерства жесток, но он далеко, за тысячи километров. Здесь же директор был никому не подотчетен. Аренда резко меняет ситуацию. Поэтому если у руководителя не очень прочное положение, он не жаждет перехода на аренду. У нас, например, первая попытка успехом не увенчалась. Надо сказать, что и подготовка документов тогда была слабовата. Потом на заводе произошла смена руководства. Понадобилось полгода, для того, чтобы войти в курс дела, все обдумать, взвесить, оценить варианты.

Даже сегодня наше предприятие — в числе немногих из ВПК, которые пусть поздно, но ушли на аренду. Не все хотели, но не все и смогли это сделать.

Лишь в начале сентября 1992 г. на конференции трудового коллектива мы приняли решение о взятии завода в аренду. Утвердили документы, разработанные на основе подробного анализа и инвентаризации основных фондов, оборудования; средств, которые коллектив заработал, перейдя с 1 января 1988 г. на самофинансирование, а затем — на аренду; средств, полученных из централизованных источников за это же время...

Первый выезд в Москву по этому вопросу был сразу после событий августа 1991 г. Он показал, что министерство вроде бы не против наших намерений. Но надо отдавать себе отчет в том, что ситуация изменилась, союзное оборонное министерство существовало, но все понимали, что жить ему недолго. В октябре мы подписали договор аренды, который начал действовать с 1 января 1992 г. Теперь мы поняли, что эти два месяца опять же потеряли, такого переходного периода быть не должно. Мы думали, что надо сначала подвести итоги года, скрупулезно все просчитать. А сегодня стало ясно, что никому, кроме нас самих, эта скрупулезность не нужна.

В документах об аренде было сразу записано, что эту форму мы рассматриваем как переходную, ставя перед собой задачу акционироваться. Мы готовили коллектив к осознанному принятию решения.

В январе 1992 г. опять сменился собственник — Минобооронпром Союза был ликвидирован. Мы перезаключили договор

аренды с министерством промышленности России. Начали активную подготовку к акционированию. Большую помощь оказал в этом Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, встречи в клубе директоров «ЭКО» с коллегами, учеными-экономистами.

Пройдя такой длительный путь, я не понимаю решений правительства Гайдара о приватизации. Это похоже на принудительную коллективизацию. Если коллективы не занимались этими вопросами раньше, то ничего жизнеспособного они быстро все равно не создадут. Все это обязательно развалится.

К такого рода действиям надо побуждать коллективы экономически, а не силой приказа, постановления. Подготовить грамотные документы за столь короткий срок невозможно. Так и получилось на практике.

Оборонщики, кстати, в основном добросовестные люди. Они подали документы, поскольку было приказано. Но идут параллельные процессы, раздаются требования не трогать оборонные предприятия...

Весь 1992 г. мы работали под страхом того, что все это власти могут отменить или изменить настолько, что создать акционерное предприятие будет невозможно. Поэтому все заработанные на аренде средства распределили по паям. Паи состоят из двух частей. Во-первых, имущественный пай, переданный по договору аренды безвозмездно (объекты социальной сферы, незавершенное строительство и основные фонды, приобретенные на средства, заработанные во время самофинансирования) и самортизированное на 70 и более процентов оборудование. Все это было подсчитано в ценах 1991 г. Во-вторых, часть пая. Она была заработана в 1992 г. Цены, конечно, здесь другие. Поэтому есть обиды, например, у пенсионеров. Но пенсионерам мы выделили бесплатные акции на 6 млн руб., не считая привилегированных. Понятно, что если бы предприятие в свое время не стало арендным, предприятиям вообще ничего не досталось бы. Мы наверняка избрали бы второй вариант акционирования, не предусматривающий никаких бесплатных акций.

23 декабря 1992 г. мэрия Новосибирска зарегистрировала наше акционерное общество.

— А какую долю акций вы выставите на аукцион?

— Уставный капитал нашего АО около 319 млн руб. Два соучредителя — коллектив арендного предприятия со своей долей (255 млн руб.) и Госкомимущество. На аукцион будут выставлены из 319 млн акций на 38 млн руб. Они будут продаваться на

бирже. Остальные распределяются внутри коллектива по закрытой подписке. Около 88% акций на сегодня сосредоточено в руках коллектива, пенсионеров и, согласно Указу президента, тех людей, которые проработали у нас от 7,5 до 10 лет.

— Фактически — народное предприятие?

— Да. На первом этапе после акционирования мы пришли, по сути дела, к народному предприятию. Я был его категорическим противником в начальный период подготовительной работы. И сегодня считаю, что это неэффективно. Мы ни рубля дополнительных средств на развитие производства в результате такого акционирования не привлекли.

Это серьезнейший недостаток. Есть опасность, что многие наши работники избавятся просто-напросто от этих акций. Хотя когда год назад мы проводили опрос в коллективе, то около 20% работников заявило об этом. Думаю, что сейчас число таких желающих уменьшилось. Народ многое понял в этот год, мы проводили перед каждой конференцией трудового коллектива восьмичасовой курс по обучению делегатов, чтобы они голосовали осознанно. Конечно, все будет зависеть еще и от того, какой уровень заработной платы на заводе мы сможем обеспечить. Если люди получат возможность сводить концы с концами, то вряд ли они будут продавать акции. Если не удастся обеспечить работникам сносный уровень для существования, то при всем патриотизме они начнут продавать акции.

Первые наши дивиденды составили около 20% от пая каждого. Они конвертируются в акции по переводным коэффициентам. Чтобы ликвидировать некую ущемленность пенсионеров, возникшую из-за того, что разные части паев посчитаны в разных ценах, мы утвердили такой механизм пересчета: сумма первоначального пая делится на 79 руб., т. е. пятисотрублевая акция покупается за 79 руб. Фактически при конвертации приростной части пая та же пятисотрублевая акция рассчитывается исходя из суммы в 973 руб. Коэффициенты пересчета этих двух частей пая различаются почти в двенадцать раз.

В этом случае выиграл «средний слой», люди, которые, быть может, не отличались высокой квалификацией, но имели большой стаж работы.

— Значит, ваши инженеры, конструкторы, руководители — создатели коллектива, продукции оказались в проигрыше?

— Совет арендного предприятия решил принять тот вариант приватизации, который устроит большинство коллектива, чтобы

не сеять рознь и вражду среди своих. Да, кто-то выигрывает, а кто-то проигрывает. Но большая часть коллектива все-таки выигрывает.

— А как вы определяли величину пая для каждого работника?

— Приростная часть определялась очень просто: в зависимости от заработной платы за первую половину 1992 г. для каждого члена арендного коллектива. А вот первоначальная часть состоит из нескольких составляющих: стаж работы на заводе, квалификация (определялась либо тарифной ставкой, либо окладом), и около 500 руб. добавлялась всем. Ограничение — максимальный пай не должен превышать пяти средних. Средний пай составляет 35,5 тыс. руб. (приростная часть — 30 тыс. руб. и 3,5 тыс. руб. первоначальная).

— Итак, руководство не очень-то вырвалось вперед. Между тем на многих заводах наблюдается серьезная дифференциация. И, видимо, она обоснована. На что вы надеетесь: на то, что ваши акции перераспределятся на вашем же заводе?

— Да нет, мы совсем не уверены в этом... Сама идея народного предприятия (а мы с вами вернулись к ней же, только с другого конца), идея имущественного равенства мне не импонирует. Я думаю, что толку от нее особого не будет.

В декабре 1992 г. я был в Германии, на востоке. Много говорили о приватизации. Там некоторые за марку смогли купить предприятие. Но уравниловки немцы не допустили. У нас же Госкомимущество фактически бесплатно передало 88% имущества предприятия. Какое же отношение к нему может быть?

Но я понимаю и другое. Население бывшей ГДР составляло всего четверть, а оставшиеся три четверти приходились на ФРГ. Даже если на востоке страны населению что-то было непонятно или не нравилось, оно в меньшинстве. У нас же ситуация другая. Большая Россия, все неимущие, исключая лишь процентов пять населения. Если бы пошли по пути Германии, возникли бы конфликты. Отсюда решение о том, чтобы сначала все получили примерно поровну. А в конечном итоге и акции, и деньги сконцентрируются в руках у тех, кто может и хочет заниматься этим делом.

Управленческая команда завода не хотела идти на создание неэффективного народного предприятия. Но мы были вынуждены считаться с настроением коллектива. Можно было бы поставить вопрос иначе: есть акции на 255 млн руб., распределяются

бесплатно. Можно дать преимущество десяти руководителям, добившимся этого, совету арендного предприятия, делегатам конференции, принявшим это решение. Можно было выделить им треть из всей суммы. Но мы знаем настрой в коллективе. Стоит ли лезть на рожон? Дифференциация, хоть и незначительная, есть: у одного одна сотая процента, у другого — пятнадцать сотых. Но в общем паи сопоставимы. Тут есть еще одна опасность. Поскольку жизненный уровень у работников завода низок, начнут сказываться корпоративные интересы. Недавно у меня была делегация мастеров: на наших плечах благополучие завода — повысь нам зарплату. Я им говорю: у вас зарплата такая же, как у конструкторов, а попробуйте встаньте к пульману. Они мне: мы к пульману не встанем, но и они в цех не идут!

Мастера тянут одеяло на себя, конструкторы, считающие себя «белой костью», на себя: их сфера деятельности определяет успех, а рабочие считают, что без их труда «здесь ничего бы не стояло» и т. д. и т. п.

Когда все 88% акций распределены понемногу среди всех, велика вероятность того, что при решении отдельных вопросов на собраниях акционеров мы окажемся по разные стороны баррикад. А если 38 млн акций уйдут в одни руки за пределами завода, если наши рабочие начнут активно продавать свои акции, то, имея 12—15% акций, можно навязывать свое решение. Это тоже эффект народного предприятия.

— А почему вы не заложили в устав запрещение на определенный срок продавать акции на сторону? Так делают сегодня многие.

— Но мы же открытое общество... Надо все делать по правилам...

Конечно, мы продумываем систему «ловушек», которые надо ставить, чтобы избежать непредвиденных вещей, каких-то осложнений.

— Какие обязательные этапы в подготовке к переходу на акционирование вы можете выделить?

— Первое. Первый руководитель должен быть убежден в необходимости того, что он делает. Если этого не произойдет, то человек найдет тысячу причин, почему это не надо делать. В коллективе он будет говорить одно, а в министерстве — совсем другое, доказывая, что предприятие нельзя вычленить из государственной структуры.

Второе. Надо убедить в правильности выбора своих ближайших помощников. Два года назад, приступая к подготовке материалов для перехода на аренду, мы создали специальный отдел. Его сотрудники кроме разработки программы и подготовки документов ничем больше не занимались. Сначала их было 6 человек, теперь — 9. Были сомнения: а не разрабатывать ли свою часть бухгалтерам, свою — экономистам и т. д. Но работники служб более консервативны и не могут переступить, как правило, через десятилетия существующие нормы и правила своей работы. Если бы мы ориентировались только на профессионалов из служб и отделов, хорошего результата вряд ли достигали бы.

Третье. Надо обучать коллектив. Если бы мы не учили делегатов конференции, то они принимали бы неосознанные решения, поддавались бы демагогическим требованиям.

Поскольку у нас ситуация была нетривиальная, то все документы мы отрабатывали со специалистами городского комитета Госимущества, которые вели наши дела. Это дало нам возможность доложить на конференции трудового коллектива уже согласованный план приватизации. И даже несмотря на то, что мы долго готовили коллектив к этому этапу, на конференции многим было психологически тяжело принять решение.

Мы же не скрывали, что получили в 1992 г., будучи государственным арендным предприятием, дотацию на конверсию в размере 80 млн руб. из госбюджета. Чистая прибыль по году составила 640 млн руб. Каждому ясно, что, став акционерным обществом, мы скорее всего не сможем рассчитывать на такие вливания, хотя есть правительственные постановления о том, что отношение к предприятиям, проходящим этап конверсии, не должно зависеть от формы собственности. Но требовать уже будет не у кого... Трудное было решение. Помню, перед голосованием — шумок, потом замешательство. Я вынужден был обратиться: да что ж вы, товарищи, не поняли, что вам достается бесплатно 255 млн руб. из 319 млн? Прошло несколько секунд в переговорах с соседями — и зал проголосовал единогласно. Это далеко не простой вопрос. Людей надо готовить к выбору, если не преследуешь личные цели.

Четвертое. Не надо избегать контактов с экономистами. Все-таки наука отслеживает события, обобщает их. Собрать самому широкую информацию очень трудно, поэтому не надо скупиться в деньгах. Все это окупается.

— А что-нибудь изменилось в структуре управления вашим заводом?

— По большому счету нет. Но мы присматриваемся к опыту других. Ощущение необходимости перемен есть. Но важно же не само по себе желание перемен. Мы видим, что надо повышать эффективность работы. Наш завод не гигант, но 6,5 тыс. человек здесь работает. Так что предприятие не маленькое. Цеха разбросаны, некоторые за 5 км от заводоуправления. Мы говорим, что каждый работник стал обладать частью собственности. Но как токарю, который находится за 3-4 км от этого кабинета, объяснить: ты, Иван Иванович, работай лучше, повышай производительность труда, сэкономь сырье — и больше получишь. Вряд ли это удастся, если остальные 6 тыс. 499 иванов ивановичей будут работать хуже. Не получится... Нет сейчас прямой связи между вложенным трудом и заработком.

Вышел на заводе в 1 квартале 1993 г. приказ, в котором записано: приступить к разработке документов по выделению инструментального, цепного производств, цехов пластмасс и низковольтной аппаратуры, об изменении структуры управления. В нем предусматривается самостоятельность цехов, подразделений, обретение ими юридического лица. Но ходу мы ему пока не дали, я не уверен, что поступаю правильно. Не получится ли у нас на предприятии то же, что получилось сначала в Союзе, а теперь идет в России?

Казалось бы, можно все предусмотреть в договоре с дочерними акционерными обществами. Но остается осадок, червоточина.

Поэтому мы заключили договор с Институтом экономики и организации промышленного производства СО РАН, поставив перед ними задачу не просто разработать документы под нашу ситуацию, но определить для нашего предприятия оптимальную структуру управления. Если они подтвердят правильность нашего подхода, то мы, видимо, пойдем по этому пути.

Главная задача — изменить структуру управления так, чтобы народ ощутил конкретные перемены после того, как нам вручили сертификат, подтверждающий создание акционерного общества. Это трудно, и решения, насколько я знаю, пока нет.

— Петр Яковлевич, но есть руководители, которые смело идут на дробление, создавая предприятия, обладающие статусом юридического лица. Они даже внутрифирменные расчеты проводят через внешний банк...

— Хотел бы я задать такому руководителю вопрос: куда он девает НДС? Как только начались расчеты через банк, так 20% дополнительно отдай... Сегодня цехи у нас рассчитываются по внутризаводским планово-учетным ценам, не закладывая в них прибыль. Как только инструментальный цех стал заводом, он в цену своего инструмента закладывает прибыль и по этой цене продает его цепному заводу. Торопиться с такими переходами не следует.

— Но можно же принять цену, например, в 25 раз ниже той, что действует за стенами завода...

— Но какая в этом случае самостоятельность? Если в цену своего изделия не заложили прибыль, а продаете его себе в убыток, то на покрытие этого убытка должна пойти часть прибыли от головной компании. Какой же в этом смысл? Самостоятельность предполагает наличие в одних руках и прав, и денег на их реализацию.

— Петр Яковлевич, сейчас многие руководители стремятся изменить традиционную структуру на что-то новое, рассматривая традиционную структуру как вчерашний день. А может, отсутствие простейших вещей — учета, экономического расчета — ваши коллеги зачастую пытаются спрятать за броскими, в стиле новейших веяний, структурными перестройками?

— Все не так просто. Наше время — время беззакония. Сегодня все видят, как легко можно сделать большие деньги. И многие делают их. И у нас есть такие работники, которые за стенами завода делают деньги, несоизмеримые с теми, которые они получают здесь... Я думаю, что многие рассуждают так: уж обретя статус юридического лица, я развернусь... И разворачиваются... Если всем сегодня дать четкие экономические нормативы, произвести экономический расчет, то не останется резервов. И какая разница: будет ли цех, производство обладать правами юридического лица или нет...

Будучи в командировке в бывшем Восточном Берлине, я посетил процветающую маленькую фирму — 350 человек работает, выпускают газовое отопительное оборудование. Руководители горды тем, что после объединения Германии объем производства уменьшился у них всего на 15%. Был на фирме, которая выпускала станки для шлифовки цилиндрических внутренних поверхностей. Там работало 2 600 человек, сегодня в штатном расписании 318, оптимальной считают численность в

250 человек. Нет сбыта продукции, отсюда все эти цифры. Был отдел главного механика численностью 190 человек, включающий специалистов, обслуживающих основное производство и завод в целом — слесари, электрики, строители, плотники и т. д., теперь созданы товарищества с ограниченной ответственностью. Некий бизнесмен из Мюнхена внес необходимый взнос в 50 тысяч марок. Арендуют у завода площади, заключили договор на обслуживание. Прежних работников осталось всего 20 человек, остальные 25 вновь принятые. Спросил я о том, почему заводу не держать своих 20 специалистов Директор рассуждает так: они 8 часов никогда не работали на предприятии. Теперь они загружены весь рабочий день, поскольку берут заказы со стороны. Я спросил: а если авария. Мне ответили, что все оговорено в договоре. Восточно-германские предприятия пошли по пути дробления. Конечно, это не от хорошей жизни. Приходится выжива ь каждому и человеку, и предприятию, кто как может. Из 318 конструкторов и технологов оставили на этом же заводе всего 95 человек. Это много, третья часть коллектива, но если их разогнать, завод погибнет. Вот такая ситуация.

Если бы на наших предприятиях был хорошо поставлен учет, то можно было бы выделить их. Но они бы сами прибежали назад, поскольку сегодня, будучи самостоятельным товаропроизводителем, можно жить лучше лишь за счет жульничества или за счет отсутствия учета. Многие, кто хлебнул свободы, уже не хотят ею пользоваться, идут назад. Нет больше требований отдать в аренду корпус, оборудование. Происходит переосмысление многих прежних позиций.

В общем, все это далеко не однозначно. И самое сложное - заинтересовать работников в результатах своего труда. Как доказать в период инфляции коллективу, что если он лучше поработал, то больше получит?

Говорят: на Западе не так...

Но там, на Западе, каждый обязан честно трудиться независимо от того, как работает сосед. Если это не выполняется — работника отправляют за ворота и на его место берут другого. А дальше все, что заработал каждый, собирается в один котел. Мы же не можем квалифицированному, но недобросовестному наладчику указать на дверь.

— Сейчас может быть один стимул — деньги.

— Полгода назад мы попытались разработать повременную оплату труда. «Оценить» труд каждого из шести тысяч работающих и всем платить соответственно. Идея понятная и не новая.

Большинство людей работает, используя повременную оплату — а у нас и с ней сложности. Как оценить труд инженера? Конструктора? И т. д. и т. п.

— Но судя по тому, что вы решились выбиться из колеи, по которой идет большинство предприятий ВПК, вы уверены в том, что тенденции, которые наблюдаются в промышленности, сохранятся? Как рачительный, дальновидный хозяин вы, видимо, не отказываетесь и от прошлого: у вас на одном из зданий висит кумачовый плакат: «50 лет заводу НВА».

— Да, уже три года висит...

Площадь нашего завода 360 тыс. м^2. Коммуникации общие, деления между цехами нет. Потом затраты просто делятся пропорционально выпущенной продукции. Складское хозяйство единое. Все перемешано... Как выделить какой-то коллектив? Все перепутано и взаимосвязано. И все — наше...

— Ваше предприятие получило от правительства кредиты под конверсию? Говорят, они очень значительны...

— Какие там кредиты! Мы просили кредитов 370 млн руб. Нам дали в четыре раза меньше. И то 31 декабря. То, что сегодня создали образ монстра из ВПК, сделано умышленно, на мой взгляд, и незаслуженно. В конце концов, предприятия ВПК выполняли задачу обеспечения обороноспособности страны, а определяли ее политики. Сегодня же все свалили на директоров, якобы они пробивали заказы, абсолютно не нужные стране, но необходимые для их, директоров, благополучия.

Невозможно проводить конверсию, если объемы производства военной продукции упали в короткий срок процентов на 50, а то и в разы. Каждое военное предприятие процентов 50, а то и больше, было загружено выпуском гражданской продукции. Теперь военные заказы резко снизились (у нас на заводе за несколько месяцев от 50 до 8,5%), а оборудование в корпусах осталось. До 80% мощностей не используется.

В январе 1992 г. несколько директоров заводов по производству боеприпасов обратились к президенту со следующей просьбой: поскольку объемы производства стали мизерными, сосредоточить производство боеприпасов на меньшем числе заводов. Письмо «добралось» до Гайдара, тот отписал его Титкину, Титкин — Глухих, Глухих — Глыбину. У последнего на приеме мы были. Он признал, что наши требования верны. Но кто может принять такое решение? Никто из нас не может, естественно... Цехи стоят, оборудование не работает. Тронуть его не

моги. Но оно же амортизируется. Поскольку продукция не выпускается, эти суммы относятся на себестоимость других изделий. Пустые корпуса отапливаются, освещаются. А удельный вес расходов на энергетику составил в ноябре 1992 г. в себестоимости 37%, а материалы, сырье — 2,1%. Новое производство разворачивать негде.

Кто-то должен это решить?

Сегодня все инкассовые поручения отменены. Надо делать предоплату. Поставщики материалов и комплектующих, которые идут на производство военной продукции, без предоплаты ничего нам не отпускают. Мало того, они требуют от нас финансирования для своих поставщиков. Мы оплачиваем заранее не только стальную ленту прокатному заводу, но и производство проката, из которого эта лента будет произведена, металлургическому комбинату. Но тогда и военная продукция должна заказываться с предоплатой. Вроде бы достигнута договоренность в правительстве авансировать выпуск 20% сложной продукции. Но какая разница, сложная она или нет?

Все счета приходится возить с нарочными. Раньше наш военпред подписывал платежные документы, они шли в банк — и деньги перечислялись нам. Теперь эти документы подписываются только в Москве. Кто-то кому-то не доверяет в новой России, хотя в старом Союзе доверяли...

— Во что обходится содержание мобилизационных мощностей вашему заводу?

— В 1992 г. нам выделили 5,5 млн централизованно на их содержание. Недемонтированное оборудование «висит» на заводе. Это один из важнейших вопросов.

— Но выпускать военную продукцию все-таки выгодно экономически...

— Все надо считать. Постановлением правительства рентабельность военной продукции ограничена 25%, говорят, есть даже 15%. Если при такой рентабельности предприятию хватает средств, чтобы развиваться, все хорошо. А если нет? Никто же этого не считает. Военные — народ дисциплинированный. Для них постановление — закон. Но тогда недостаток средств должно возмещать государство, если нам нельзя устанавливать свободные цены. Говорят: но у вас же госзаказ... Да, хотя по сравнению с другой продукцией он зачастую невыгоден для предприятия...

Вот вы говорили о кредитах. Чтобы их выдать, в 1992 г. все предприятия были разбиты по четырем спискам. Наше попало в третий. Так выдали бы кредиты, если решили! Но организовали Главное управление промышленности вооружений, которое начинает раскручивать эти вопросы по-новому. Снова требуют составить программы с технико-экономическим обоснованием. Их предполагается сначала рассмотреть во вновь организованном акционерном обществе, а потом, если мнения совпадут, программы будут представлены в Главное управление промышленности вооружения... Значит, там руководителей оборонных заводов напрямую не примут...

— Система, конечно, железная. А если принять во внимание, что всем нужны договоры, вам грозят дополнительные издержки или, грубо говоря, поборы.

— Да, так. Всю жизнь мы работали напрямую с поставщиками узлов для трехпрограммных приемников. Вдруг получаем телеграмму о том, что отныне заявки будут приниматься к исполнению только после заявки концерна. Значит, надо заключать еще один договор.

— Верхи объединяются...

— Кое в чем акционерное общество, куда мы входим как соучредитель, нам помогает, конечно. Но им очень легко договориться между собой о том, чтобы завод, входящий в одно АО, не поставлял комплектующие напрямую заводу, входящему в другие АО. Вот и новые договоры...

Нам трудно конкурировать с «гражданскими» заводами, выпускающими товары народного потребления, аналогичные нашим. Упала цена на ткани, но упали и объемы изготовленной продукции, а затраты на поддержание мобилизационных мощностей остались. Они, следовательно, распределяются на гражданскую продукцию, себестоимость которой растёт. Поэтому кнопки для одежды, выпускаемые нашим заводом — 5 руб. 80 коп., а в Петербурге аналогичные — 4 руб. Происходит удорожание и другой продукции, естественно: у нас же единое предприятие.

—Пётр Яковлевич, что же происходит: сложности, в том числе финансовые, буквально окружают вас на каждом шагу, а вы акционировались. Пойдут разговоры о дивидендах и т. д. Будет же ещё сложнее... Что для вас акционерное общество — средство удержаться на плаву? Почему вы пошли этим путем?

— В 1993 г. лично я никаких изменений за счет организации акционерного общества не жду. При сегодняшнем отношении к товаропроизводителю со стороны властей иначе быть не может, хоть, как говорится, горшком назови...

Но не может же это продолжаться бесконечно! Поймут же власть имущие, что упор надо делать на товаропроизводителя, а не на перекупщика или продавца. А когда это поймут, то интерес собственника все равно сделает свое дело. Если этого не произойдет, акции так и могут остаться бумагами... В конце концов, мы ничего не потеряли, пойдя на этот шаг. Приобрели уже сейчас большую самостоятельность, чем в условиях аренды, я уж не говорю о более ранних этапах. Больших дотаций, кроме прошлогодних, мы никогда не получали. Поэтому нам не опасно менять государственную форму собственности на акционерную. Конечно, если завод получает дотации, которые составляют сотни миллионов, то стоит задуматься о том, что лишаться их неразумно.

— А если будет пересмотрен курс и все, что создавалось сейчас, будет ликвидировано?

— Я не думаю, что это возможно. Хотя в Латвии, по словам нашего поставщика, такой процесс пошел. Сначала все предприятия акционировались по одной методике, потом увеличили цену предприятий в три раза, а потом все отменили... Но я не думаю, что это возможно у нас. Знаете, люди хотят что-то иметь. Все понимают, что даже если завод обанкротится и все придется продать с молотка, то их деньги все равно многократно окупятся.

— Значит, вы думаете, что события в экономике будут развиваться по этому сценарию независимо от того, кто придет к власти?

— По-моему, процессы в экономике так далеко продвинулись, что вспять никто их не повернет, хотя корректировки курса возможны. А Гайдар свое дело сделал. Кто думал, что он долго продержится? Он сделал то, что должен был. Если бы остался у власти дольше, то наломал бы дров. Давать оценку его деятельности сложно. Надо побывать в его шкуре. Но в том-то и дело, что он — в своей «шкуре», а я — в своей.

Беседу вела кор. ЭКО Л.А.Щербакова



ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ

о порядке распределения и использования средств приватизационного фонда

2. Распределение имущества предприятия, переданного государством безвозмездно

2.3. В зависимости от трудового вклада за расчетный период владельцу на приватизационный счет зачисляется сумма по нормативу на 1 руб. заработной платы за расчетный период, полученной на предприятии, включая следующие выплаты:

2.3.1. Оплата по сдельным расценкам при сдельной и сдельно-премиальной оплате труда (вид оплаты 001, 003, 047, 048, 147, 223).

2.3.2. Оплата по тарифным ставкам и окладам с учетом персональной надбавки (вид оплаты 002, 004, 005, 013, 042, 028, 030, 034, 067, 194, 195, 226, 227, 259, 166).

2.3.3. Премия сдельщикам, повременщикам, служащим из ФЗП и ФДВиП по действующим положениям (вид оплаты 037, 051, 052, 053, 054, 055, 056, 057, 069, 224).

2.4.4. Доплата за отклонение от нормальных условий труда (вид оплаты 033).

2.3.5. Оплата по среднему и доплата до среднего заработка и тарифа (вид оплаты 110, 112, 113, 114, 115, 118, 127, 129, 170).

2.3.6. Доплата за работу в вечернее и ночное время (вид оплаты 011, 012).

2.3.7. Оплата кормящим матерям и подросткам за сокращенные часы работы (вид оплаты 025, 120).

2.3.8. Доплата межразрядной разницы (вид оплаты 023, 030).

2.3.9. Оплата ученикам (вид оплаты 045, 046, 202).

2.3.10. Оплата по регрессному иску (вид оплаты 155).

2.3.11. Оплата за выполнение государственных и общественных обязанностей (вид оплаты 126, 128).

2.3.12. Доплата за руководство бригадой неосвобожденным бригадирам (вид оплаты 022).

2.3.13. Начисление районного коэффициента (вид оплаты 020, 178, 181).

2.3.14. Компенсационные выплаты (вид оплаты 098, 116, 119).

2.3.15. Премия за выпуск ТНП (вид оплаты 038, 043).

Размер норматива начисления средств приватизационного фонда, образованного в соответствии с решением конференции арендного предприятия от 6 февраля 1992 года, равен 30 коп. на 1 рубль заработной платы за расчетный период.

В дальнейшем нормативы средств пересчитываются в зависимости от объема средств приватизационного фонда и изменения заработной платы за расчетный период.

2.4. Работникам непроизводственной сферы (ЖКО, база отдыха, пионерский лагерь, детские учреждения, культурно-спортивный центр), являющимся членами арендного предприятия, нормативы начисления средств на личные лицевые счета приватизации устанавливаются в размере 50% от норматива, установленного для работников производственной сферы.

4. Права владельцев приватизационных счетов

4.1. Владелец приватизационного счета имеет право:

4.1.1. Увеличить свой личный лицевой счет приватизации по письменному заявлению за счет:

— дивидендов, выплачиваемых на имущественные паи, полученные членами арендного предприятия при распределении коллективной собственности;

— средств заработной платы (после утраты налогов);

— личных сбережений.

4.1.2. Использовать средства приватизационного счета частями на покупку нескольких приватизируемых обьектов.

4.1.3. В случае увольнения с арендного предприятия владелец лицевого счета приватизации может перечислить по письменному заявлению средства со своего приватизационного счета на указанный им иной приватизационный счет, либо сохранить за собой право владения приватизационным счетом на предприятии.

4.1.4. За необоснованный отказ в перечислении средств с приватизационного счета или принятия средств на приватизационный счет обжаловать действия должностных лиц в судебном порядке.

4.1.5. Ознакомиться с записями в приватизационной карточке в любое время.

4.2. Право собственности в отношении средств на личном лицевом счете приватизации переходят наследникам в порядке установленном действующим законодательством.

5. Документальное оформление и учет движения приватизационных счетов

5.1. Учет средств на приватизационных счетах производится во внутризаводском паевом банке (ВЗПБ) по приватизационным карточкам.

5.2. Все приватизационные карточки имеют: номер счета, соответствующий табельному номеру владельца, помеченный грифом «Приватизация», кроме того в карточке указывается:

— фамилия, имя, отчество;

— место работы;

— размер средств, зачисляемых на счет;

— направление использования средств, размер вложения.

5.3. Открытие личных лицевых счетов приватизации и заполнения приватизационных карточек производится работниками ВЗПБ на основании списков по подразделениям, составленных в соответствии с п. 1.3. настоящего Положения и проверенных в подразделениях.

5.4. Приватизационная карточка на руки владельцу не выдается, с данными о зачислении средств на личные лицевые счета каждый владелец должен быть ознакомлен под роспись на основании ведомости поступления средств на приватизационные счета.

5.5. На основании данных, представленных ВЗПБ, КУЦ выдает ведомость поступления средств на приватизационный счет в месячный срок после принятия конференцией решения о перечислении средств в приватизационный фонд предприятия.

5.6. Оплата приобретаемых объектов собственности с использованием средств с приватизационного счета осуществляется путем безналичных перечислений на счета комитетов (фондов) имущества в пределах суммы средств на счета, с обязательным отражением направления использования в приватизационной карточке.

5.7. По представлению работников внутризаводского паевого банка главная бухгалтерия и финотдел по письменному заявлению владельца приватизационного счета для оплаты заключенной им сделки приватизации обязана в двухнедельный срок произвести перечисленные указанных средств на счет комитета (фонда) имущества.

5.8. Решение владельца о перечислении им на свой приватизационный счет части заработной платы или дивидендов, начисленных на пай, оформляется в виде заявления в 2-х экземплярах — один из которых передается в бухгалтерию цеха (завода), другой — в банк (ВЗПБ).

5.9. Бухгалтер цеха (завода) производит перечисление части заработной платы или дивидендов и ежемесячно до 15 числа месяца следующего за отчетным предоставляет в банк сведения о перечисленных средствах по данному шифру.

5.10. Главная бухгалтерия на основании данных, представленных бухгалтерами цехов, перечисляет дополнительные средства в приватизационный фонд предприятия.

5.11. Перечисление личных сбережений владельца на его приватизационный счет производится через кассу завода. При этом кассир выдает корешок приходного ордера на руки владельцу, который представляет его в паевой банк для занесения указанной в корешке суммы на личный лицевой счет приватизации с указанием номера ордера.

ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ
о паевом владении имуществом арендного предприятия

2. Порядок распределения приватизационного фонда на личные лицевые счета приватизации

2.1. Распределению на паи подлежит часть переданного безвозмездно коллективу предприятия имущества производственного назначения:

имущество производственного назначения с износом 70% и более;

имущество, приобретенное в период работы предприятия в условиях хозяйственного расчета и самофинансирования за период 1989—1990 гг.

2.2. При этом за счет не более, чем 10% стоимости имущества, подлежащего распределению, образуется резервный фонд.

2.3. Распределение имущества на паи осуществляется по четырем критериям:

2.3.1. Часть имущества делится поровну между членами арендного предприятия и выделяется каждому пай в размере 500 рублей.

2.3.2. Для зачета вклада каждого члена арендного предприятия в создание имущества предприятия, в зависимости от стажа работы, каждому выделяется пай в размере 90 рублей за каждый отработанный полностью год на бывшем государственном предприятии.

В стаж работы, дающий право на наделение паем, включается:

время работы в выборных органах;

время службы в армии, если после прохождения службы бывший работник вернулся на арендное предприятие;

время учебы в высших учебных заведениях по направлению от завода, если по их окончанию учащийся возвратился на арендное предприятие;

стаж работы работников клуба, спортсооружений, ДЮСШ до включения их в члены арендного предприятия;

в общий стаж работы на предприятии для расчета паев включается также время, ранее отработанное на государственном предприятии и прерванное по разным причинам, по представлении работниками, имеющими такой стаж, выписки из трудовой книжки;

время по уходу за ребенком до достижения им трех лет.

3. Распределение имущества, приобретенного за счет средств, остающихся в распоряжении коллектива

3.1. Приростная часть имущества образуется за счет доходов от хозяйственной деятельности предприятия.

3.2. В этом случае прирост паев членов арендного предприятия пропорционален трудовому вкладу работающего и не должна превышать пяти средних паев.

3.3. Критерием для определения трудового вклада является годовая заработная плата за расчетный год, включающая определенные виды оплат.

Приростный пай каждого члена арендного предприятия определяется по формуле:

$$П= \frac{ПИ}{ФЭП} \times ФЭП\ ч,$$

(годовая по подразделениям)

где

П — приростный пай члена АП;

ПИ — прирост имущества предприятия за счет доходов от его хозяйственной деятельности;

ФЗП — сумма годовой заработной платы по всем подразделениям завода по вышеперечисленным видам оплат;

ФЗПч — годовая заработная плата члена АП за расчетный год по вышеперечисленным видам оплат.

3.4. По итогам года производится расчет паев приростной части имущества каждого члена арендного предприятия и делается соответствующая запись в паевой книжке и карточке.

3.5. Начисление дивидендов на приростную часть имущества производится в соответствии с условиями раздела 6 настоящего Положения.

5. Продажа и покупка паев

5.1. Каждый член арендного предприятия имеет право продать пай другому члену АП. При этом допускается продажа пая по частям. Купля-продажа паев осуществляется как на аукционе, организуемом внутризаводским паевым банком, так и по обоюдному согласию продавца и покупателя в порядке, предусмотренном Положением о ВЗПБ.

5.2. Право на покупку паев имеют только члены АП. Продажа пая осуществляется по личному заявлению продавца с указанием размера продажи, пая и начальной цены. После продажи в паевую книжку и карточку покупателя и продавца вносятся соответствующие записи. Процедура и порядок купли-продажи установлен Положением о ВЗПБ.

5.3. В случае прекращения трудовой деятельности члена арендного предприятия, бывший работник арендного предприятия или его наследник имеет право в течение шести месяцев с момента увольнения осуществить продажу пая в порядке, предусмотренном в пунктах 5.1 и 5.2 настоящего Положения, или получить 50% номинальной стоимости пая с утратой права на дальнейшее владение паем в целом.

Имущественные паи, по которым бывшим владельцам выплачен денежный эквивалент, направляются в резерв и в дальнейшем распределяются на паи членов арендного предприятия в порядке, установленным настоящим Положением.

5.4. Максимальный размер пая, которым может владеть член арендного предприятия в текущем году, ограничивается двадцатью средними размерами пая, приходящимися на одного члена арендного предприятия в текущем году и рассчитанными в порядке, установленном Положением о внутризаводском паевом банке.

ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ
о наделении имущественным паем бывших работников предприятия

2. Распределение имущественных паев

2.1. По решению конференции акционерного предприятия распределению по паям подлежит обезличенное имущество, приобретенное в 1992 г. в сумме 6 млн руб.

2.2. Распределение на паи осуществляется по двум критериям:

2.2.1. Часть имущества делится между пенсионерами поровну и каждому выделяется пай в размере 500 руб.

2.2.2. За каждый отработанный полный год на предприятии НВА устанавливается норматив в размере 50 руб.

ИЗ ПОЛОЖЕНИЯ
о внутризаводском паевом банке

5. Порядок купли-продажи и другие банковские операции

Купля-продажа личных имущественных паев может производиться как на аукционе, так и в результате взаимной договоренности продавца и покупателя.

Купля-продажа пая может осуществляться полностью или по частям на основании поданных заявлений.

Оплата за купленный пай может производиться как наличными, путем внесения в кассу завода необходимой суммы, так и безналичными в результате удержания из заработной платы покупателя.

Если покупатель в трехдневный срок не предьявил в ВЗПБ документ, подтверждающий оплату за приобретенный пай (корешок приходного ордера — при наличном внесении денег, или справку об удержании из зарплаты при безналичном перечислении), то сделка купли-продажи признается недействительной и пай вновь выносится на продажу.

Деньги за проданный пай выдаются продавцу из кассы завода в трехдневный срок, после внесения денег покупателем.

Возможно безналичное перечисление внесенной или удержанной суммы в зарплату продавца.

Покупатель становится владельцем пая с момента поступления в банк документов, подтверждающих оплату через кассу завода (приходный ордер) или удержаний из зарплаты (справка о перечислении за проданный пай).

Учет купли-продажи паев производится в «Книге регистрации денежных средств от продажи паев».

Продажная стоимость реализованного пая выплачивается продавцу за минусом аукционного сбора в размере 3 %, который направляется в распоряжение ВЗПБ для приобретения оргтехники.

5.1. На основании завещания совладельца работники банка завещаемую сумму адресуют за счет наследника. Текст завещания расположен в паевой книжке.

5.2. На основании заявления совладельца, решившего передать свой имущественный пай предприятию, взамен получив денежную компенсацию, во ВЗПБ формируется документ «Ведомость начисления компенсации» и передается в бухгалтерию для выплаты.

5.3. На основании положения «О паевом владении имуществом АП» в заводском вычислительном центре производится начисление дивидендов и расчет приростного пая. ВЗПБ на основании полученных с ВЦ данных и заявлений совладельцев производят необходимые банковские операции.

5.4. Купля-продажа пая возможна в результате взаимной договоренности сторон.

Вниманию тех, кого заинтересовал опыт АО «Новосибирский завод низковольтной аппаратуры»: заявки на приобретение пакета документов по опыту НВА можно заказать по адресу:

630031, г. Новосибирск, ул. Станционная, 30 а. Телефоны: (8-383-2), 41-35-55. Телетайп: 1068 Огонь. Телекс: 133280 NVA SU. Телефакс: 416216.

ПОЛИТИКА И УЧЁНЫЙ, КОТОРЫЙ ЗАНИМАЕТСЯ ЕЙ ПО ДОЛГУ СЛУЖБЫ

**Беседа с членом Президиума ВС РФ,
Советником Президента РФ академиком А. Г. Гранбергом**

В 1989 г. главный редактор «ЭКО» А. Г. Гранберг был избран народным депутатом РСФСР. Он попрощался с редакцией, признавшись нам, что, живя в Москве, руководить работой редакции не сможет...

Прошло три года. Александр Григорьевич пришел в редакцию и из беседы с ним мы поняли, что, даже столь радикально «перепрофилировавшись», можно и нужно оставаться верным себе в главном...

- Александр Григорьевич, вы приехали в Москву, оказались в среде политиков, которая все-таки отличается от академической. Ваши первые шаги.

— В Москве я постарался создать комитет Верховного Совета по межреспубликанским отношениям и региональной политике, т. е. остаться в рамках прежней проблематики, которой я занимался в науке. Это было интересное время: начало осуществления Россией собственной государственной политики. Мы приступили к построению системы договорных отношений с союзными республиками, на что очень косо смотрел союзный Центр, оценивая это как попытки подрыва нерушимости государства. У меня была другая идея, я федералист и считаю, что если бы Союз мог сохраниться, лучше бы, чтобы он сохранился. Как федералист, я был убежден, что наряду с вертикальными взаимоотно-

шениями «федерация — республика» должна быть система горизонтальных отношений, иначе о каком рынке можно говорить...

Конституцией СССР были закреплены принципы федеративного устройства и даже содержалось такое радикальное положение, что каждая советская республика обладает правом свободного выхода из Союза. Это не записано ни в одной Конституции федеративного государства мира. Но по существу Советский Союз был государством унитарным, с характерной децентрализацией ряда функций управления: естественно, в нем не было полной централизации. Реализовать положение о свободном выходе республикам Советского Союза было невозможно, даже подозрения в таких намерениях было достаточно, чтобы вызвать репрессии. Республики как субъекты государства обладали весьма ограниченными правами в экономике, во всех сферах государственного устройства. Но больше было самостоятельности в решении вопросов культурного развития. В конце 80-х годов., когда стал явственным процесс усиления центробежных тенденций, когда он интенсивно пошел в Прибалтике, М. С. Горбачев использовал такой аргумент: не торопитесь, мы еще не жили в настоящей федерации, мы только ее пытаемся создать.

Тогда было ясно, что для сохранения федеративного устройства Советского Союза нужно было пойти на его радикальную трансформацию. На мой взгляд, в самом устройстве Советского Союза было два серьезнейших противоречия, которые содержали в себе опасность раскола и невозможность реализации идей федерализма. Первое, Россия, одна из пятнадцати республик, по своему экономическому, демографическому, техническому потенциалу превышала остальные четырнадцать вместе взятых. Такая конструкция в принципе не может быть устойчивой. Сохранить формальный федерализм можно было в том случае, если лишить Россию многих признаков государственности, что и было сделано. Союзный центр на самом деле был «двойным». Он управлял не только Союзом в целом, но и значительной частью куцей Российской Федерации.

В России не было основных признаков государственности, большая часть ее экономики управлялась союзными министерствами и ведомствами. Отсутствовали многие институты государства, не было своей партийной организации (и управление руководства внутри КПСС было построено таким образом, что не подразумевало наличия особой партийной организации России). Второе. С самого начала была взята на вооружение идея государственного строительства по национальному признаку и Советский Союз конституировался как объединение националь-

ных целостностей. Этот же принцип использовался и для внутреннего построения Российской Федерации. По-моему, строительство государства по национальному признаку содержит в себе серьезную опасность его распада. Такое деление неизбежно приводит к тому, что территории стремятся к дальнейшему делению — по этническому признаку. За примерами ходить далеко не надо.

Все те бывшие автономные республики и области, которые имели двойные названия, разделяются сейчас: Кабардино-Балкарская республика, Чечено-Ингушская, Карачаево-Черкесская. Эта тенденция переносится и на внутренние единицы Российской Федерации, например, Тюменскую область. Из нее пытаются выделиться Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский округа. Чукотский автономный округ отделяется от Магаданской области и т. д. Но вы не приведете ни одного примера объединения по национальному признаку. В этом смысле структура Советского Союза ничем не напоминает США.

Начало этого кризиса можно связывать с активизацией движения за расширение суверенитета республик, который в наиболее сильной форме проявлялся в республиках Прибалтики. В 1990 г. к этому процессу присоединилась Россия. Этот процесс имел здоровую основу, поскольку речь шла о восстановлении основных признаков государственности для России.

С большим опозданием была воспринята идея пересмотра союзного договора, существовавшего в неизменном виде с 1922 г. К этому моменту его положения уже не отражали реальность и тормозили здоровый процесс расширения экономической и другой самостоятельности союзных республик. С середины 1990 г. обсуждение проекта союзного договора приобрело характер непрерывной работы. Эта работа продолжалась в течение первой половины 1991 г. в форме соглашения 9+1. На 20 августа 1991 г. было намечено подписание согласованного текста. Можно теперь строить различные гипотезы относительно того, что случилось бы, если бы союзный договор был подписан 20 августа. Я был сторонником подписания такого договора и даже 19 августа на заседании Президиума Верховного Совета Российской Федерации в чрезвычайной ситуации сказал, что считаю необходимым для Российской делегаций явиться в назначенное на 20 августа время в Кремль и заявить о своей готовности подписать союзный договор. К этому моему предложению не отнеслись серьезно, обратив внимание на то, что делается за окном. Стоит ли, мол, идти на такую рискованную акцию? Но я считал, что такая демонстрация имела бы принципиальное значение, показав, что

Россия по-прежнему стоит за обновление Союза и согласна с текстом договора. К тому времени структура Союза ССР согласно тексту договора серьезно изменилась: в сущности, договор должен был зафиксировать переход от федеративного к конфедеративному государству.

После августовских дней работа над союзным договором продолжалась и он приобретал все больше черт конфедерации с уменьшением функций союзного центра. Но уже 24 августа Украина объявила о своей независимости. И референдумом 1 декабря не оставила никаких сомнений в том, что «уходит». Определенную роль сыграли отношения между двумя лидерами России и Советского Союза: Горбачева и Ельцина, их неуступчивость, несклонность к компромиссу в рамках конфедеративного государства. Свою лепту внесло образование Российской коммунистической партии, т. е. переход КПСС к новому принципу, а именно строительству на федеративной основе.

И все же если бы Союзный договор был подписан, чем бы наша нынешняя жизнь отличалась от того, что есть сейчас? Моя гипотеза состоит в том, что Советский Союз сохранился бы как неустойчивая конфедерация. Я убежден, что даже подписание союзного договора не решило бы окончательно вопрос о распределении компетентности между центром и республиками. Продолжалась бы борьба за расширение полномочий республик.

Я полагаю, что в области экономики реальные отношения мало изменились бы с сохранением конфедеративного государства. Но иная картина была бы в нашей армии. Ведь наиболее трагические события за последний год происходили у нас вовсе не в экономике, а в том, что связано с деятельностью армии, ее расколом, образованием национальных вооруженных сил, выводом армии из ряда республик, деморализацией военнослужащих, распродажей имущества армии и пр. Сохранение же даже слабого конфедеративного государства, по-видимому, могло бы сохранить единую армию и избежать многих трагедий. По-видимому, можно было бы прийти к тому, чтобы русский язык был принят вторым государственным языком во всех республиках, а не только как язык межгосударственного общения. Рубль мог бы дольше продержаться как единая денежная единица для всех республик, но в конце концов тенденции по созданию национальных валют скорее всего пробили бы себе дорогу. Наверное, много можно было построить и других сценариев возможной нашей жизни после подписания Союзного договора. Но мы вынуждены жить в реальном мире. Наша задача — осмыслить те процессы, которые происходят в отношениях между новыми независимыми

государствами и применительно к России выработать устойчивую политику по защите ее интересов.

Год жизни без Советского Союза в экономике не мог изменить что-то существенно, поскольку сохранилась база экономики, ее устойчивые связи, но степень регулируемости процессов, происходящих в пространстве бывшего СССР, конечно, стало более слабой. К тому же во всех республиках начался переход к рынку и уже поэтому отношения между бывшими республиками Советского Союза не могли оставаться такими же и регулироваться прежними способами. Даже если бы сохранился Советский Союз, все равно была бы их радикальная перестройка на рыночной основе.

Работа, которая проводилась нами тогда, имела принципиальное значение. К сожалению, не все задуманное удалось реализовать... Но многие нормы тех договоров даже сейчас представляют идеал, вряд ли достижимый. Упомяну лишь о стремлении создать евразийский рынок. Эту идею поддерживали Литва, Латвия и Эстония, несмотря на то, что для них вопрос о выходе из Союза уже был решен. Но концепция совмещала политическую независимость и общность отношений в рамках единого рынка. Проблему раздела общесоюзной собственности мы хотели решить цивилизованно, следуя изящной, на мой взгляд, формуле «объекты, квалифицированные как общесоюзная собственность, должны стать предметом особых соглашений с участием Центра». Мы могли бы оценить это имущество и потом передавать его в рамках достигнутых договоренностей, основанных на этих оценках. Но Россия издала свои законы об экономическом суверенитете и пошла на реализацию «нулевого варианта»: то, что на моей земле — мое. С точки зрения экономической эффективности, это было крайне примитивное решение, выводящее общенародное имущество, собственность, всех нас (а не какой-то мифический Центр) из сферы обмена.

И теперь «вдогонку» предаемся воспоминаниям о том, что у нас были порты на Балтийском море, железные дороги, военные заводы, являющиеся неотъемлемой частью оборонной промышленности. Но уже поздно...

Или вопрос о гражданстве. Ведь даже Балтийские республики согласились со свободой выбора гражданства.

Другое дело, что не был разработан механизм, реализующий эти правовые нормы... Идея о переходе в торговле на мировые цены тоже получила права гражданства в 1990 г.

После того, как Б. Н. Ельцин ушел с поста Председателя Верховного Совета у нас состоялся разговор и мы сошлись в том, что

лучше мне работать в президентской структуре. В первой версии президентской структуры управления предусматривалось создание государственного совета, который стоял бы над правительством. Там была должность государственного советника по экономической политике. Но я сказал Президенту, что за это не возьмусь, поскольку государственный советник по экономической политике — это, по сути, второй Премьер-министр. Если он захотел бы выполнять свои функции в полной мере, он должен был бы взять на себя миссию непрерывного контроля над деятельностью премьер-министра, что совершенно не укладывалось ни в какие представления об осуществимости таких функций. Поэтому я был намерен не выходить за рамки своего содержательного амплуа, оставшись государственным советником по межреспубликанским отношениям. Президент согласился.

- Советник Президента - это представитель исполнительной власти?

— Нет. Абсолютно никакими властными полномочиями я не обладаю и этим счастлив.

- Но косвенное-то влияние на формирование политики вы оказываете?

— Ну и что? Ученые и должны это делать. Ведь наука, как у нас провозгласили — непосредственная производительная сила...

Но все это, конечно, очень индивидуально, и разные советники — люди, принадлежащие к разным психологическим типам, имеющие разные устремления, системы ценностей. Я работаю активно и охотно и с правительством, и с комитетом, и с министерством экономики, вел два раздела Программы углубления реформ: по региональной политике и по экономическим отношениям с республиками бывшего СССР. Активно сотрудничаю с рабочей группой Ясина.

- Что из сделанного вы рассматриваете как самое главное?

— Я считаю, что, во-первых, за 1992 г. была выработана концепция и несколько этапов продолжения политики взаимоотношения России и ближнего зарубежья. Я хочу подчеркнуть, что это по-настоящему новый вопрос. В переходе к рынку мы не делаем никаких открытий, мы вообще ничего нового в реформенных процессах не создали. Но распад Союза, построение новой

системы экономических отношений, раздел рублевой зоны, возникновение взаимодействующих валют — вот это сложнейший переходной период, этого не знала мировая история (по крайней мере, этого века). Я удивляюсь легкомысленному отношению, что, у нас-де здесь не совсем хорошо идет... Смотрите, вдруг оказалось, что вместо одного центрального банка, единственного эмитета, у нас появилось 15, которые стали «рисовать» деньги. За несколько месяцев до этого нельзя было предвидеть такую возможность. И вот в течение года, фактически по ходу дела, подыскиваются инструменты, позволяющие держать в работающем состоянии этот сложнейший механизм расчетов и пересчетов, а каков результат? Недавно опубликованы, я считаю, просто сенсационные данные о динамике внешнеторгового оборота России. В газетах, по радио и телевидению только и говорится, что о распаде и дезинтеграции. Так, А. Вольский считает, что на 85% падение производства обусловлено распадом Союза. Но я то знаю, что все это подсчитать невозможно; нужен модельный комплекс, превосходящий тот, что есть в Институте экономики и организации промышленного производства СО РАН, а это на сегодня единственное, чем мы располагаем для подобных расчетов. Но вот фактические данные. Падение производства составляет примерно 20%, на 24% упал физический объем внешней торговли с традиционными зарубежными странами, несмотря на либерализацию, стимулирование экспорта, несмотря на контрабанду. А торговля с новым зарубежьем сократилась лишь на 10%. Это означает, что степень связанности России с республиками даже выросла. Конечно, наша статистика в тяжелом состоянии, она тоже была не готова к оценке этих межреспубликанских перетоков. Так что для сомнений есть все основания. Но если это все-таки так, то нужно переоценить всю деятельность правительства: те, кто отвечает за эти связи — просто «герои постсоциалистического труда». Лично я считаю, что В. Машиц — великолепный специалист, находка для правительства и его комитет состоит из профессионалов высокого класса. Однако в официальные «герои народа» записали почему-то П. Авена.

- Ну, для кого герой, а для кого враг.

— По-крайней мере, все знают его в лицо. А кто знает Машица?

И вторая проблема, сейчас это мое непосредственное задание — разработка концепции отношения России и российской диаспоры в новом зарубежье.

Здесь есть ряд вопросов, на которые нужно честно отвечать. И прежде всего (при всем внимании к русским «заграницей», шуме, эмоциях по поводу того, что в бедственном положении оказались миллионы людей и пр.) нам необходимо четко определиться в главном: рассматривает ли Россия этот народ как свой? Если да, то что это означает?

Мы также должны заботиться о стабилизации жизненного уровня, его повышении, должны соизмерять, что дать гражданам внутри России, и что (за счет каких-то жертв) — зарубежным соотечественникам? МИД ведет переговоры, привлекает ООН, СБСЕ, другие международные институты для того, чтобы решить вопросы правового статуса россиян. Моя же главная забота — построение действенной социально-экономической политики, определение того, что сама Россия своей прямой политикой может и должна делать?

Эта проблема очень масштабна. Если считать всех тех, для кого русский язык является родным, учесть еще смешанные браки и т. д., то российская диаспора насчитывает 35—40 млн человек, более четверти от населения России.

В последние годы, когда суверенизация республик стала реальностью, мы работали над вопросами гражданства, гарантией гражданских прав россиян. Затем к этому добавились проблемы вывода российских войск, семей военных. Довольно длительное время вне поля зрения практической политики оставались вопросы, как же строить экономические отношения с этими республиками, чтобы они решали задачу экономической и социальной поддержки россиян?

Как правило, когда заходил разговор о межгосударственных отношениях, в нашем сознании возникало, что это отношения между государствами: Россия и Эстония, Россия и Таджикистан. Но если не забывать о том, что это не просто суверенные государства, а сосредоточение российской диаспоры, этот подход не достаточен.

Нужно, по моему убеждению, найти конкретные рычаги для оказания воздействия на социально-экономическое положение россиян путем прямой российской политики. И для этого есть возможности. Они обусловлены прежде всего тем обстоятельством, что русские, другие россияне проживают достаточно концентрировано на территории почти всех республик бывшего СССР. Диаспора, к счастью, не представляет собой равномерно распределенного слоя. Есть сильные концентрации россиян, территориальные, отраслевые и профессиональные.

Территориальные — это ряд анклавов (например, Северо-Восток Эстонии, Приднестровье в Молдавии, столичные города). В Риге, например, «нелатышей» 75%, в Ташкенте русских и русскоязычных — 50%, а раньше было еще больше.

Среди отраслей — это промышленность, особенно тяжелая; во многих республиках русские составляют свыше 50—60% всех занятых здесь. Внутри промышленности — это бывшие союзные предприятия, где трудится до 90—95% русскоязычных граждан.

Это подсказывает и меры воздействия на социальный статус русскоязычных жителей этих республик. Естественным образом выделяются два институциональных субъекта: коллективы крупных предприятий и территориальные зоны концентрации. Для них следует предусмотреть разные средства социально-экономической политики. Если говорить о трудовых коллективах, то речь должна идти о том, чтобы эти предприятия, трудовые коллективы рассматривать как часть российской экономики, заключая с ними прямые договоры по поставкам и закупкам продукции, устанавливая особый таможенный режим, обеспечив им статус СП и, пользуясь им, не давать этим предприятиям разориться. Нужно строить межгосударственные отношения так, чтобы фактически интегрировать эти коллективы в российскую экономику по экономическим связям (поставкам, заказам) и по системе платежей.

Недавно я встречался с представителями завода «Балтиец». Принадлежит он атомной промышленности, в свое время работал на российский рынок, приспособлен к его специфическим потребностям и возможностям. Целесообразно вести дело к тому, чтобы создать на его основе совместное предприятие с российским участием, с российскими инвестициями. И подобных примеров — тысячи.

Казалось бы, достаточно тривиальная мысль, однако практика свидетельствует о том, что как раз мы своей политикой и разрушаем больше всего именно эти предприятия, потому что свертывание связей между Россией и другими республиками ударило не по каким-то там пресловутым националистам, а как раз по этим русскоязычным предприятиям (на 80% все сокращение торгового оборота упало как раз на эту совокупность производств).

Хочу подчеркнуть, что я крайне негативно отношусь к идеям всяких экономических санкций, бойкотов: их действие не избирательно и бьет по россиянам в первую очередь. Вот, например, часто встречающиеся призывы: давайте применим санкции против всех этих республик, заставим их уважать Россию. Это прямой призыв ударить как раз по россиянам с помощью этих санк-

ций. Лучшего способа для разрушения российской диаспоры и придумать невозможно.

Хочу привести еще один пример возможных разрушительных действий. Наши балтийские порты, за которые Россия боролась в течение столетия, оказались в Эстонии, Литве, Латвии. Ответная реакция: давайте построим сейчас свои порты близ Санкт-Петербурга и задушим финансово эти республики, т. е. потратим многие миллиарды долларов, инициируем появление миллионов безработных россиян, которые, в конечном итоге, окажутся в России. Мы хотим именно этого?

Кстати, об инвестиционной политике. Я два года пытаюсь продвинуть идею расширения участия России в капитале бывших республик на основе конверсии в активы торгового долга: Россия в торговле с этими республиками всегда имела активное сальдо и даже сейчас, несмотря на наши усилия сбалансировать торговлю, оно остается таковым. Да и не нужно это делать. Это означало бы сворачивание торговли: она может быть сбалансирована лишь на очень низком уровне. Не нужно к скромным возможностям их экспорта привязывать наш экспорт. Это никому не выгодно. Но активное торговое сальдо можно было бы конвертировать в капитал: Россия получила бы возможность приобретать имущество, акции, расширять свое инвестиционное присутствие. И это особенно важно применительно к предприятиям с российскими трудовыми коллективами. Это приемлемо и для республик — тем самым они смогут поддерживать высокий уровень взаимной торговли.

- А есть ли законодательные основания для такой инвестиционной активности?

— Обычные законы об иностранных инвестициях. Это, в общем, типовая система. Конечно, если правительства тех республик будут проводить антирыночную политику, создавать искусственные препятствия для акционирования бывших союзных предприятий, трудности появятся. Но зачем это нужно делать?

- Рациональных оснований для этого, кажется, нет, но разве в призывах "остановить распродажу Родины" всегда есть рациональная основа?

— Повторяю. Конечно, всегда можно разорить эти предприятия, сделать занятых на них безработными и вытеснить таким образом за пределы республики. Но цивилизованное общество

2 ЭиОПП № 4, 1993 г.

не может быть открытым для одних и закрытым — для других стран.

Допустив диктат государства в своей внутренней политике, эти страны будут соответствующим образом трансформировать и свое внутреннее законодательство. Но сегодня это не простой выбор. Это означает, например, для балтийских республик занять отнюдь не позицию лидеров в реформировании экономики. И если отбросить чисто политические амбиции, такое поведение просто иррационально с точки зрения экономики. Ведь эти предприятия будут работать, платить налоги, давать продукцию, будут открыты не только же для русскоязычного населения. Речь идет не о каком-то особом для них режиме, а о вполне нормальном. Готова ли Россия осуществлять инвестиции в эти предприятия в прямой форме либо конверсируя торговые обязательства? Вот в чем главный вопрос.

- Россия в лице кого?

— Государство может взять на себя роль первичного инвестора, а затем погрузить этот процесс в нормальное рыночное русло. Тут мы находимся в рамках нормальных взаимовыгодных экономических отношений. Речь ведь идет о расширении горизонта своей политики; здесь нет никаких издержек. Но, конечно, могут быть и другие ситуации: предприятие производит продукцию, которую выгоднее, быть может, создавать в России или закупить в дальнем зарубежье, т. е. с точки зрения чистого экономического расчета политика поддержки такого предприятия оказывается невыгодной.

- Но при таких экономических расчетах, видимо, принимают во внимание не все издержки...

— Отказ от политики поддержки этих предприятий вполне может привести к их банкротству, массовой безработице среди русскоязычного населения; найти работу в стагнирующей экономике маловероятно. И вот вам вполне готовые иммигранты.

- Значит, эта политика должна учитывать те издержки, которые частные инвесторы не будут принимать в расчет?

— Вы забегаете вперед. Если окажется, что до «нормальной» рентабельности инвестиций, вообще торговых отношений не хватает, положим, 10%, то нужно соизмерить наши затраты на поддержку предприятий с затратами на то, чтобы принять и обу-

строить иммигрантов. Иммиграция для России в ближайшее десятилетие — большая проблема, даже угроза. Потенциал российской диаспоры, как я уже говорил — 35—40 млн человек. Представим себе, что будет, если этот поток хлынет в Россию. Возможностей создать для этих людей нормальные условия, не нанося ущерб уже живущим в России, конечно, нет.

Нам бы ассимилировать беженцев, переселенцев из тех республик, где фактически идет война, людей, у которых просто физически нет другого выхода...

- Другими словами, здесь возникает то, что экономисты называют внешними эффектами: различия между частными и общественными издержками и выгодой. И поэтому государство должно подправить рынок?

— Государство должно активно работать в период создания рынка, стихийный процесс будет связан с очень большими издержками в течение очень длительного времени. А поддержка поможет их избежать. И не в ущерб национальной экономике республик и национальной экономике России.

В принципе, речь идет о нормализации и гармонизации сразу трех рынков: товаров, капитала и труда. Сегодня развитого рынка труда нет. Нет и условий для межрегиональных перемещений. Слабость рынка труда нужно компенсировать силой рынка капиталов и товаров. В рамках товарного рынка мы тоже не можем достигнуть равновесия, поэтому подключаем сюда рынок капиталов.

Второй наш институциональный контингент — русские общины. Они привязаны не столько к производству, сколько к территории. Это основной объект социально-культурной политики: поддержка пенсионеров, помощь в овладении языком, сохранении и развитии культуры. У нас есть предложения передавать этим русским общинам и какие-то функции экономических партнеров, т. е. через них осуществлять коммерческие связи. Но такая политика, по моему мнению, чревата злоупотреблениями: есть опасения, да и конкретные примеры, когда первоначальный замысел трансформируется в нежелательном направлении.

- Александр Григорьевич, а какие уроки из вашей новой деятельности вы извлекли?

— Это очень сложный вопрос, может быть, тема самостоятельного разговора. Скажу только, что в таких делах, как, ска-

жем, трансформация СССР, нужно иметь долговременную стратегию...

Здесь нужно просчитывать варианты и последствия тех шагов, которые делаешь. Такого, конечно, не было. Разве М. С. Горбачев понимал, что начинал делать? Но нам как всегда все некогда, у нас всегда все горит... Пока будешь думать — власть переменится. И это характерно не только для правительства. Чего, например, стоил пункт о верховенстве российских законов, декларация о суверенитете?!

Меня местные демократы затравили: не так голосовал. Но мне сразу было ясно: сегодня это напишем мы, а завтра — деятели из наших автономных республик. И всю пирамиду соподчинения законов мы перевернем «с ног на голову», что будет, конечно, означать полный развал государства. Или экономический суверенитет... Была ближайшая задача — «оторвать» больше от Центра. Удалось. Но была и недооценка возможностей России, последствий этих действий: свой суверенитет она, конечно, завоюет, но и потеряет возможности построения разумных отношений с другими республиками.

- Вы считаете, что был шанс не потерять такие возможности?

— Хорошо рассуждать, если исходить из соображений рациональности, отделив такие рассуждения от вопроса о власти. Но это невозможно.

- Невозможно для России или невозможно в принципе?

— Я думаю, невозможно в принципе. С позиции сохранения власти данного правительства, данной политической партии выгодно одно, а с точки зрения интересов государства — совсем другое. И так везде. И всегда. Ну, не может партия вести себя иначе. Как только мы приводим в соприкосновение экономику и власть, разумность разрушается.

- Но в той же Чехословакии это происходило несколько по другому, развод, в частности, был более цивилизованным.

— Ситуация у нас все-таки была другая. И это предопределило остроту процессов и конфликтов. Чехия имела свои серьезные и политические, и экономические права до того, как начался раздел.

Но это уже тоже тема для специального разговора...

- Александр Григорьевич, что же происходит в течение последнего года в той сфере, которой вы занимаетесь?

— Все, что происходило в течение последнего года, есть, по существу, сочетание двух процессов.

Во-первых, приспособление к той новой ситуации распада Советского Союза, когда нужно было передавать функции, полномочия от союзных к республиканским органам, распределять союзную собственность и управление союзными предприятиями, создавать национальные государственные структуры и решать много других вопросов, в частности, передислокацию войск. Во-вторых, новая интеграция. Заключались соглашения в экономике и создавались новые реально действующие структуры по регулированию экономических связей. Пересматривались наши правовые основы, республики создавали свои законы, которые пытались в рамках СНГ как-то гармонизировать. Принимались усилия для интеграции информационного пространства, создавались органы управления общими вооруженными силами, преобразовывалась общая транспортная система. Хочу еще раз подчеркнуть, что чувствую обиду, когда слышу снисходительные оценки: что, вот, ничего там не работает, все развалилось. Это одна из самых любимых тем в журналистике. Согласен, можно и нужно критически оценивать интеграционную деятельность, но если бы она не проводилась сознательно, ситуация была бы гораздо катастрофичнее. Тот анализ, который дается в печати, никак нельзя признать удовлетворительным, своеобразный информационный шум имеет мало отношения к сути дела и не отражает ту непрерывную работу, которая идет в течение многих месяцев в разных рабочих группах, в которых участвуют представители всех стран СНГ; нет никакой политизации, нет дифференциации отношений идеологического характера.

- Что ж, это достойно уважения в наше-то политизированное донельзя время...

Беседу вел В. ИНМАТОВ

КАКОВ ВАШ ИНТЕРЕС В ПРОВЕДЕНИИ ЧЕКОВОГО АУКЦИОНА

В чем польза предприятию от быстрого завершения чекового аукциона?

■ Сокращаются сроки приватизации. Иначе она может тянуться годами, держа предприятие в подвешенном состоянии — и не частное, и не государственное. Отсюда появляются многочисленные проблемы, тем более, что трасты (доверительная собственность или доверительное управление) никак не войдут в нашу жизнь.

■ Акционерное общество (АО) имеет право приобрести участок земли, на котором оно расположено, по нормативной цене. Выкупив его, АО будет иметь надежный источник получения кредитов и залога. Многие предприятия уже оценили это преимущество и живо на него отреагировали своей активностью.

■ АО получает право выступать в качестве посредника при продаже акций, оставшихся в госсобственности, на инвестиционных торгах.

■ После того, как предприятие станет частным, оно может в законном порядке приобретать акции приватизируемых предприятий-смежников или тех, которые обещают приносить высокий доход.

■ Работники и администрация предприятия могут участвовать на аукционе как покупатели, приобрести дополнительные акции своего предприятия, а значит — дополнительные голоса на собрании акционеров, обезопасить себя от потери контрольного пакета. Этот аргумент оказался весомым, к примеру, для работников кондитерской фабрики «Большевик», которые вложили свои ваучеры в свою же фабрику, но через аукцион. Дело в том, что «Большевик» акционировался по второму варианту и весь пакет в 51% акций по цене выше номинала на 70% был выкуплен из доходов фабрики. Работники не вкладывали на той стадии ни свои деньги, ни свои чеки.

■ После завершения чекового аукциона бесплатно полученные работниками предприятия по первому варианту льгот 25% привилегированных (неголосующих) акций обмениваются на голосующие, которые можно и продать. Тоже очень мощный стимул.

■ Льготная покупка и частично безвозмездная передача акций из фонда акционирования предприятия (ФАРП) разрешается его работникам только после завершения чекового аукциона.

■ Директор предприятия с согласия ¾ трудового коллектива

вправе приобрести за чеки по номинальной стоимости 5% акций из ФАРПа.

■ У директора появляется возможность не использованные на развитие фондов предприятия дивиденды по акциям, оставшимся у государства, направлять на финансирование объектов социально-культурного назначения.

■ Предполагается выделять дефицитные льготные кредиты и субсидии в приоритетном порядке тем предприятиям, которые «прошли» через чековые аукционы.

Фонды имущества будут получать средства со своих счетов в прямой зависимости от количества собранных и сданных на погашение приватизационных чеков. А чтобы деньги на этих счетах появлялись, им разрешается продавать не за чеки, а за деньги 3% акций акционерных обществ, уставной капитал которых превышает 500 млн. руб., или 5% акций АО с уставным капиталом менее 500 млн. руб. Средства будут использоваться для покрытия затрат на проведение чековых акуционов и, конечно, на собственные нужды. А регионам, где такие аукционы налажены хорошо, будет предоставляться помощь федерального правительства. Да и денежные поступления от приватизации будут направляться главным образом в местные бюджеты.

В программе приватизации установлены задания территориальным комитетам по управлению имуществом по обеспечению необходимых темпов акционирования предприятий, по подготовке документов на конкурсы и аукционы. И премирование их работников напрямую завязано на эти показатели.

ЧТО ДЕЛАТЬ С ПРИВАТИЗАЦИОННЫМ ЧЕКОМ?

Государство выдало каждому россиянину приватизационный чек (ваучер)—универсальную расписку в том, что ему принадлежит 1/150-миллионная часть государственной собственности, которая в текущем году сменит перестанет быть государственной.

Наверняка вы читали призывы выслать свой ваучер в конверте по такому-то адресу в обмен на обещание в туманном марте 1994 г. вернуть вам конверт аж с 500 долларами. Не верьте! К тому времени чеки перестанут действо-

вать, а зазывалы бесследно исчезнут раньше.

ОПРЕДЕЛИТЕ ДЛЯ СЕБЯ, к чему вы более расположены и что хотели бы получить от приватизационного чека.

Вы намерены стать собственником:

■ *активным,* то есть завести собственный бизнес или влиять на дела уже действующего предприятия (владея многими его акциями). Вам по карману приобрести довольно весомый пакет приватизационных чеков. Или вы возьмете на себя труд обьединить ваучеры родственников, знакомых, коллег, а то и просто граждан «с улицы». Вы готовы рисковать по-крупному в расчете на большие доходы в ближайшей или отдаленной перспективе;

■ *пассивным,* то есть хотели бы иметь акции предприятия или инвестиционного фонда, но не имеете возможности, склонности или желания специально заботиться о них, следить за колебаниями цен на них. Вы более склонны «голосовать ногами»: продавать акции, которые упали в цене и не приносят ожидаемых дивидендов, покупать более перспективные. На Западе именно такие собственники составляют большинство.

Вы не станете собственником:

■ *это не для вас ни при каких обстоятельствах.* А вот деньги за чек хотели бы получить: сейчас же и все равно сколько; чем больше, тем лучше, для этого вы готовы ловить момент, суетиться и купить ходовые акции с тем, чтобы их затем с выгодой продать;

■ *вы не верите в реальность такой затеи в нынешней нестабильной политической и экономической ситуации;*

■ *вы не хотите даже задумываться на сей счет, поскольку вам остро не хватает средств на жизнь,* и деньги, вырученные от продажи (немедленно или через месяц-другой) семейных чеков, составят весомый приварок к вашему семейному бюджету.

Ваш успех зависит от числа, качества и доступности чековых аукционов

О чековых аукционах наш журнал уже много писал. Не будем повторяться. Скажем только, что до марта пройдет более 190 чековых аукционов в 41 регионе России. И с каждым месяцем их число будет нарастать.

Более того, уже появляются постоянно действующие аукционные центры, то есть своеобразные магазины, а акциями и помогающие нам с вами получить нужную информацию. Придя в такой центр, скажем, в Новгороде, любой новгородец со временем сможет без особых хлопот узнать, какие предприятия нынче продаются по всей России, облюбовать одно, допустим, в Норильске, сдать свой чек в местное отделение банка, а квитанцию и заявку на участие в аукционе с помощью этого центра отправить в далекий северный го-

род. И в центре же он выяснит, что ему досталось в результате «народной подписки».

Фантастика? Она, как утверждает правительство, станет реальностью, когда будет создано единое информационное пространство — иными словами, общероссийская телекоммуникационная фондовая система, которая охватит все областные города, где будут аукционные центры. Ради создания этой жизненно важной системы выделены специальные каналы правительственной связи, а к ее техническому и программному обеспечению привлечены конверсируемые предприятия.

За чеки будет продаваться 80% акций предприятий, находящихся в федеральной, областной, краевой собственности, 35% — в собственности республик в составе РФ, 45% — в муниципальной собственности. Вторая и третья цифры по решению Советов народных депутатов могут быть увеличены соответственно до 80 и 90%.

Вряд ли вас устроят эти голые, безликие цифры. Во что конкретно они воплощаются в вашей области, городе или поселке? Обратитесь в ваш местный комитет или фонд имущества.

Госкомимущество позаботилось о том, чтобы в разных регионах на чековые аукционы были выставлены по 5—7 крупных предприятий разного профиля, закрытая подписка на акции которых уже завершена. Обратите внимание, что в аукционах могут принимать участие не только жители данного региона, но и все желающие.

Всего же в течение года будут предложены акции десятков тысяч предприятий. Так, около 5 тыс. крупнейших предприятий (более 1 тыс. работников, более 50 млн. руб. стоимость основных фондов) уже преобразованы в акционерные общества. Часть их акций, которая пока остается в собственности государства, будет в течение года поступать на чековые аукционы по тем графикам, о которых уже шла речь. К ним нужно прибавить тысячи средних предприятий.

Что касается земли (за исключением участков под приватизируемыми предприятиями и для развития предпринимательства), то на нее действие полученных всеми нами чеков не распространяется. Там будет особая серия и свои правила.

Ваш успех зависит от полноты и доступности информации о чековой приватизации

Для осознанного выбора вам, видимо, хочется знать, какие отрасли и сферы наиболее привлекательны и перспективны, каково соотношение спроса и предложения государственного имущества в различных регионах, а особенно в вашей местности, насколько надежно то или иное предприятие.

Где же получить консультацию? В комитетах по управлению имуществом и фондах имущества (их адреса и телефоны вы найдете в приложении) есть сведения о предприятиях. Они должны открыть консультационные пункты. Если окажется, что в вашем городе этого еще не сделали, не отчаивайтесь. Наверняка уже

появились коммерческие консультационные фирмы и дали о себе рекламу в местной прессе. Обратите на нее внимание. Чековые инвестиционные фонды тоже начинают оказывать подобные услуги.

Для общей ориентации, возможно, вам будут полезны такие сведения. Специалисты сопоставили, сколько государственного имущества в той или иной отрасли будет предложено в течение 1993 г. за чеки и сколько чеков готовы выложить люди и негосударственные организации за него. И так по каждому региону России. Оказалось, что в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК), в пищевой и легкой промышленности спрос в 6-7 раз выше потенциально возможного предложения. Почему? С одной стороны, эти отрасли считаются выгодными для вложений, с другой — в ТЭК приватизируется слишком мало имущества. Скажем, в газовой промышленности — только 10%, неудивительно, что чековый спрос здесь превышает предложение в 13 раз.

А вот в металлургии спрос ниже предложения на 42%, в химической промышленности — на 52, в машиностроении в целом — на 12%. В автомобилестроение население охотно вложит свои чеки и деньги, поэтому спрос здесь выше предложения в 1,5 раза. Привлекательные и непривлекательные для населения предприятия весьма неравномерно расположены по нашей обширной Родине.

На свои ваучеры в топливно-энергетических отраслях мы сможем купить меньше акций, чем в химической промышленности. Что же, надо немедленно покупать «химические» акции? Не так однозначно. Вполне возможно, что одна «топливная» акция принесет более весомый доход, чем три «химические». Все зависит от состояния и перспектив конкретного производства. Опять пришли к тому, с чего начали. Без помощи профессионалов выяснить эти перспективы трудно.

Уяснив, к какой категории владельцев чеков вы относитесь и оценив общую обстановку в сфере чековой приватизации, пора познакомиться с альтернативами использования ваучера.

■ ПРИОБРЕТЕНИЕ АКЦИЙ ПРИВАТИЗИРУЕМОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ЕГО РАБОТНИКАМИ

Этот способ распространяется только на работников предприятия, а также на лиц, имеющих законное право вернуться на прежнее место работы на этом предприятии; его пенсионеров; тех, кто отработал на нем не менее 10 лет для мужчин и 7,5 лет для женщин и уволен по собственному желанию, по сокращению штатов или численности; на уволенных по сокращению численности после 1 января 1992 г. и зарегистрированных в качестве безработных; на членов семьи работника предприятия, погибшего на производстве.

Никто не может принудить вас вложить чек в свое предприятие. Если его перспективы вас не обнадеживают, то прислушайтесь к совету и «не держите все яйца в одной корзине», чтобы при плохом повороте событий не потерять и место работы, и свой капитал. Поищите что-нибудь понадежнее.

Если же прогнозы относительно будущего вашего предприятия оптимистичны, то прямая выгода использовать чек для приобретения его акций. Ведь у вас есть завидное преимущество получить акции без аукциона, прямым обменом на чеки на льготных условиях. Это так называемая закрытая подписка на акции. На выбор трудовому коллективу предлагается один из трех вариантов получения льгот.

По первому варианту работники предприятия (и приравненные к ним) по закрытой подписке получают бесплатно до 25% привилегированных (неголосующих) акций и право купить до 10% обыкновенных (голосующих) акций по номинальной цене с 30-процентной скидкой и предоставлением рассрочки до трех лет. Первоначальный взнос, составляющий не менее 15%, можно внести чеками. Руководители предприятий вправе выкупить по номиналу до 5% голосующих акций (на всех). ФАРП образуется в размере 10% уставного капитала.

По второму варианту работники могут купить до 51% обыкновенных акций по цене выше номинала на 70%. Приватизационными чеками можно внести от 50 до 100% своего платежа.

По третьему варианту все работники приобретают до 20% обыкновенных акций с 30-процентной скидкой с номинала и с рассрочкой платежа на три года, а группа работников, берущая на себя ответственность не допустить банкротства предприятия и выполнить план приватизации (внесшая залог), — 20% обыкновенных акций по номиналу. Первоначальный взнос в размере не менее 15% номинальной стоимости акций вносится чеками. Этот вариант возможен только на предприятиях, где трудится более 200 человек и балансовая стоимость основных фондов более 1 млн. руб.

■ ПОКУПКА АКЦИЙ КРУПНОГО ИЛИ СРЕДНЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЧЕКОВОМ АУКЦИОНЕ

Этот способ доступен всем: работникам предприятий, бюджетной сферы (кроме служащих государственного аппарата, комитетов и фондов имущества), студентам, пенсионерам, домохозяйкам и др.

Об участии в чековых аукционах мы неоднократно уже неоднократно писали в ЭКО. Здесь же только обозначаем саму эту возможность.

■ ОБЪЕДИНЕНИЕ ЧЕКОВ ГРУППОЙ ЛИЦ ДЛЯ ПОКУПКИ НЕБОЛЬШИХ ОБЪЕКТОВ ЦЕЛИКОМ НА КОНКУРСАХ И АУКЦИОНАХ

Этот способ уместен для коллег или единомышленников, которые намерены быть предпринимателями, иметь совместный бизнес.

Людям, выбравшим этот способ, следует иметь в виду, что от участников конкурса требуется выполнение определенных условий, к примеру, сохранить рабочие места, не перепродавать или не перепрофилировать обьект в течение заданного срока, финансировать социальную сферу, вложить столько-то средств в развитие и т.п. Побеждает тот покупатель, чьи предложения наилучшим образом отвечают этим условиям. В случае аукциона (открытых торгов) никаких условий не ставится и побеждает тот, кто предложит максимальную цену. Цены эти весьма высокие. Так, магазин при стартовой цене в несколько тысяч рублей нередко уходит за десятки миллионов.

Как же осилить такую цену? Выход в том, чтобы организовать товарищество с ограниченной ответственностью. Если в него войдет не менее трети членов трудового коллектива выкупаемого на аукционе (конкурсе) того же магазина, то товарищество по закону получает весомые льготы (о них чуть позже). Причем эти льготы распространяются и на тех людей, которые войдут в товарищество, не работая в магазине.

А теперь давайте уточним, к кому относитесь вы со своими чеками и желанием приобрести магазин. Если вы работаете в нем, то вам прямой смысл подыскать человека, группу лиц или фирму, которые имеют деньги и приватизационные чеки. Зачем? Они выступят в роли «денежного или чекового мешка». Если вы не работаете в магазине, то эту роль будете играть вы (или сколоченная вами группа единомышленников). Тогда вам нужен такой «льготный» трудовой коллектив. Войдя в члены товарищества, о котором шла речь, вы договоритесь о распределении прибыли, определите доли всех участников в уставном капитале и далее будете выступать на аукционе (конкурсе) единым юридическим лицом.

Такое товарищество может торговаться (а это будет уже классический аукцион — с молотком и торгом) до победы, зная о своих явных преимуществах. Каких? Рассмотрим на примере. Допустим, все иные претенденты сдались на цене 60 млн. руб. Любой другой покупатель, кроме данного товарищества, должен сразу выложить эту солидную сумму. А товарищество подписывает протокол аукциона, где обязуется в течение месяца заключить договор купли-продажи с продавцом (фондом имущества) и в течение 10 дней внести определенную сумму.

В общей сложности оно заплатит не 60 млн. руб., а на 30% меньше (42 млн.) — это первая льгота. Затем в течение 10 дней внесет 25% от этих 42 млн. руб. (лишь 10,5 млн.) — вторая льгота. На выплату оставшихся 31,5 млн. руб. дается отсрочка на 3 года — третья льгота. За это время при нынешней инфляции они существенно «облегчатся». Пример для простоты приведен «в рублях».

А где же ваучеры? Приобретя объект, находившийся в федераль-

ной и областной собственности, покупатель обязан внести приватизационными чеками 80% его цены, за обьект, находившийся в собственности республик в составе России — 35% (или 80%, если так решит местный Совет), в муниципальной собственности — 45% (или 90 по решению местной власти).

■ ПЕРЕДАЧА ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ЧЕКОВ В ЧЕКОВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОНД В ОБМЕН НА ЕГО АКЦИИ

Этот способ доступен всем: работникам предприятий, бюджетной сферы, студентам, пенсионерам, домохозяйкам и др.

Чековый инвестиционный фонд (ЧИФ) — это организация, которая объединяет приватизационные чеки преимущественно мелких вкладчиков и сама размещает их от имени тех, кто ей доверился. Через ЧИФ у вас появляется возможность вложить свой ваучер не в одно, а сразу в десятки предприятий, которые профессионалы этого дела посчитают выгодными. Даже если какие-то из них потерпят крах, другие будут давать регулярную прибыль. Объединение чеков мелких вкладчиков позволяет фонду приобретать крупные пакеты акций предприятий, а значит — получить возможность реально влиять на его дела, назначать управляющего или своих представителей в совете директоров.

Фонд покупает акции приватизируемых предприятий, государственные ценные бумаги, ценные бумаги зарубежных фирм или выберет какую-то иную деятельность, о чем и должен известить своих вкладчиков. Получая дивиденды по купленным акциям, ЧИФ будет выплачивать дивиденды своим вкладчикам.

При этом доход будет как бы усредняться. Он меньше, чем в случае владения акциями высокорентабельного предприятия, но зато более надежен. Правда, определенный риск исходит и от самого фонда.

Механизм деятельности ЧИФ прост. Вы отдаете ему свои приватизационные чеки или деньги в обмен на его акции. Причем некоторые фонды требуют несколько чеков за одну акцию и предлагают у них же купить недостающие чеки. Такие фонды явно не заинтересованы в привлечении мелких вкладчиков. Некоторые из них скрываются от «мелкоты», скажем, в помещении биржи, сам вход куда стоит немалых денег. Если вы столкнулись с подобным отношением, не делайте поспешных отрицательных выводов об идее в целом. Свет клином не сошелся на данном фонде, который его организаторы создали явно «для избранных». Обратитесь в другой, ничего не потеряете.

ЧИФы по замыслу должны быть частными. Надо, чтобы их было как можно больше: нам будет из чего выбирать, а они станут конкурировать между собой за наши ваучеры.

Деятельность ЧИФов регламентируется с учетом интересов рядовых вкладчиков. В нормативных документах установлены требования к фондам, система их регистрации и система лицензирования их управляющих. Для уменьшения такой опас-

ности разделены: а) сам фонд; б) его управляющий; в) фирма (называемая депозитарием), которая учитывает движение имущества фонда, ведет расчеты по его операциям, хранит чеки, деньги и ценные бумаги ЧИФа; в) независимый контролер (аудитор), периодически проверяющий деятельность и бухгалтерские документы фонда. При выдаче управляющему лицензии на работу с ценными бумагами оценивается его квалификация и профессионализм. Чтобы заинтересовать управляющего в успешном ведении дел, его вознаграждение поставлено в зависимость от стоимости активов фонда. Установлена верхняя граница его дохода. А за ущерб, нанесенный его действиями, он отвечает собственным имуществом, которое может быть взято в залог. Для солидности каждого из фондов их уставный капитал не может быть меньше 500 тыс. руб.

Чековым инвестиционным фондам разрешено выпускать только обыкновенные, голосующие акции (одна акция — один голос), чтобы все акционеры имели равные права. Не удивляйтесь, когда услышите от работников фонда, что они ставят перед собой цель добиться долгосрочного роста вложений акционеров, получения и регулярной выплаты дивидендов, но не гарантируют вкладчикам выплату дивидендов в виде фиксированной денежной суммы или фиксированного процента. Все правильно (иное было бы обманом!) — им такие обещания запрещены законом.

В нашем законодательстве предусмотрены только закрытые чековые инвестиционные фонды. А это значит, что если вы захотите избавиться от акции фонда, то должны будете сами найти покупателя, освоить непривычный для нас и еще слаборазвитый рынок ценных бумаг.

Чтобы самому подстраховаться, выбирая ЧИФ, попросите показать лицензию. В приложении вы найдете адреса чековых инвестиционных фондов, получивших лицензию Госкомимущества. Таких фондов существенно меньше, чем всех других, и они должны быть надежнее. Кроме того, попросите проинформировать вас о том, куда фонд вложил и намерен вкладывать акции, какая доля средств идет на его содержание. Чем она выше, тем меньше остается вкладчикам. Если работники фонда под каким-либо предлогом (скажем, ссылаясь на коммерческую тайну) скрывают от вас подобную информацию, видимо, у них есть на то основания. А для вас это сигнал, чтобы не доверять этим людям и пойти поискать более надежный фонд.

Для тех, кто нуждается в особой социальной защите (одинокие пенсионеры, инвалиды, дети-сироты и оставшиеся без попечения родителей, одинокие нетрудоспособные граждане), предусмотрены чековые инвестиционные фонды социальной защиты. В отличие от других ИФ, они имеют право страховать жизнь и здоровье своих акционеров, выдавать дивиденды (не более 50%) потребительскими товарами и в виде оплаты услуг, в том числе ритуальных. Все дивиденды по акциям детей, находящимся на полном государственном обеспечении, и детей-сирот фонд будет направлять на

приращение их пая до совершеннолетия. Предполагается эти фонды полностью освободить от налогов.

■ ОБЪЕДИНЕНИЕ ЧЕКОВ ГРУППОЙ ЛИЦ ДЛЯ УМЕНЬШЕНИЯ РИСКА

Этот способ предпочтителен в основном для доверяющих друг другу родственников или знакомых.

Не обладая достаточной информацией, каждый из членов группы опасается связываться с конкретным предприятием или с конкретным чековым фондом. Объединяясь, вы надеетесь уменьшить индивидуальный риск благодаря тому, что приобретете акции разных предприятий, акции чековых инвестиционных фондов или акции тех и других. Полученные доходы вы будете складывать, а потом делить. Как? Можно поровну или пропорционально внесенным в общую копилку чекам. Во избежание недоразумений заранее, в договоре оговорите все условия, а также механизм разрешения споров. Нюанс этого способа в том, что не создается юридическое лицо.

■ ВНЕСЕНИЕ ПРИВАТИЗАЦИОННЫХ ЧЕКОВ В УСТАВНЫЙ КАПИТАЛ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Этот способ в принципе доступен всем, а на деле — достаточно инициативным людям.

Вы можете вложить чеки в уставный капитал собственного частного предприятия. Но помните, что приватизационные чеки действуют пока только до конца 1993 г. За это время «стартовый актив» в виде ваучеров, с которого начинается дело, обязательно нужно использовать по прямому назначению — на приватизацию государственной собственности, то есть купить акции.

Если не осилите столько самостоятельности, может быть, вас устроит такой способ: попытайтесь найти хорошо зарекомендовавшую себя коммерческую фирму, которая знает, что надо покупать и уже присмотрела выгодные государственные предприятия. Но ей не хватает чеков и нет свободных денег для их покупки. Она может объявить о расширении своего уставного капитала и принимать ваучеры в качестве взноса в него, вводя их владельцев в учредители АО. Одним из них можете стать и вы.

■ ПРОДАЖА ПРИВАТИЗАЦИОННОГО ЧЕКА

Этот способ доступен всем: работникам предприятий, бюджетной сферы, студентам, пенсионерам, домохозяйкам и др.

Ограничений на сей счет не существует. Продавайте кому угодно и когда угодно. За сколько? Как повезет, как сумеете договориться. Но, если вы не голодаете, не спешите. Не обогащайте других в ущерб себе! Не забывайте: рубли нынче мгновенно обесцениваются, а имущество, если им правильно распорядиться, напротив, будет приносить доход. Примерно до осени у вас есть время по-

думать, присмотреться, подождать, пока рыночная цена чека вырастет (дальше затягивать опасно). А вырастет ли? — скажете вы. Реальная действительность-то настораживает...

Имейте в виду, что пока не началась массовая продажа государственной собственности за чеки, их курс основывался в основном на досужих ожиданиях, не имел под собой реального «имущественного» фундамента. Не показательны в этом смысле и первые аукционы — опять же нет массовости. Правительство озабочено, чтобы ее обеспечить и повысить курс.

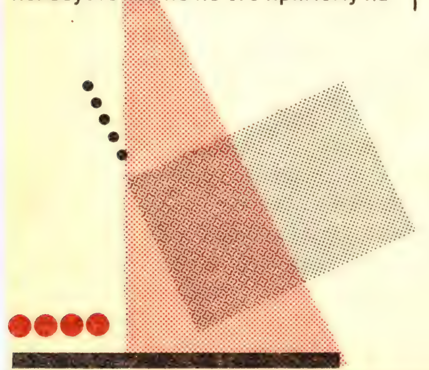
А можно ли продать ваучер, но не за деньги? Уже появились такие предложения от негосударственных фирм, совместных предприятий и т.п., которые предлагают любому желающему обменять чеки на их акции. Аукцион здесь не нужен. Они сразу называют свою цену, к примеру, на ваш ваучер вы получите 7 акций номиналом 750 руб. или 10 акций номиналом 1 тыс. руб. Ваше право соглашаться или нет.

Помните: в данном случае вы используете чек не по его прямому назначению — не приобретаете государственное имущество. А покупаете по бартеру акцию уже частной фирмы.

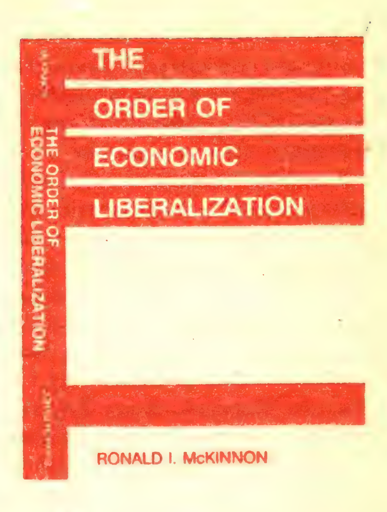
Оценивая выгодность подобной сделки, вы должны понимать, что 1000 руб., обозначенная на акции бывшего госпредприятия, и 1000 руб. на акции коммерческой фирмы — не одно и то же. В первом случае цена акции определялась, исходя из имущества предприятия в старых ценах, в более полновесных рублях и без учета переоценки имущества. С учетом этой переоценки они резко вырастут даже независимо от эффективности предприятия. Во втором случае такого «чудодейственного» превращения с рыночной ценой акции не предвидится и она целиком зависит от успехов либо неудач фирмы.

Собранные таким образом чеки эта фирма использует по своему усмотрению: приобретет акции приватизируемых предприятий или инвестиционных фондов, а то и просто перепродаст их. А доход поступит в общий котел АО. И вы как один из акционеров будете иметь отношение к его распределению.

**Публикацию подготовила
Т. Бойко, кор. ЭКО**



ТРЕЗВЫЕ МЫСЛИ АМЕРИКАНСКОГО ЭКОНОМИСТА



Г. И. ХАНИН,
доктор экономических наук,
Новосибирск

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ: ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИ ПЕРЕХОДЕ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Ronald McKinon. The order of economic liberalization. Financial control of the transition to a market economy. John Hopkins Univercity Press, Baltimore & London, 1991.

Поспешишь — людей насмешишь
Тише едешь — дальше будешь
Русские народные поговорки

Гигантское фиаско, которое потерпела в 1992 г. попытка радикального реформирования российской экономики, вынуждает искать более продуманные пути перехода к рынку. Неясно, правда, есть ли у нас еще время для нахождения и реализации таких путей. Но если не сейчас, то позднее, на новом витке реформ, все равно эта проблема останется.

Разумеется, было бы серьезной ошибкой рассматривать неудачи реформирования советского общества только сквозь призму неудачности принятой концепции реформ или низкой компетентности лидеров. Административно-командная система была создана таким образом, что попытка ее реформирования обьек-

тивно оказывалась необычайно трудной, если вообще возможной. И. В. Сталин имел немалые основания заявить в 1936 г. о полной победе социализма в смысле гарантии от возможной реставрации капитализма внутренними силами. Система создала многочисленные «ловушки», которые подстерегают любого реформатора. Главная из них — всеобъемлющая государственная собственность на средства производства и землю. Не существует рациональных путей быстрой национализации. Другая ловушка — это сложившийся в условиях тоталитарной системы менталитет населения. И таких ловушек — десятки.

Единицы самых честных и проницательных людей — советских граждан и русских эмигрантов, которые решались задуматься о том, что будет представлять собой Россия после крушения коммунизма, осознавали (в отличие от малообразованных и прекраснодушных демократов периода перестройки) исключительные сложности, которые могут возникнуть. Выдающийся русский историк и противник коммунизма Г. П. Федотов писал в 1931 г., когда, казалось, возникла возможность крушения коммунистического режима, о многочисленных препятствиях, которые возникнут на пути возрождения России, особенно о духовном сопротивлении, связанном с иммморализмом, безграничном невежестве новых хозяев жизни, отравленности ядами атеистической и марксистской «культуры»[1]. Больше всего он опасался чрезмерного радикализма при перестройке России: «Сейчас развелось немало людей, соблазненных легким успехом большевизма, которые не прочь сменить в седле Сталина, и захлестать измученную лошадь по глазам и шпорить до кишок окровавленные бока, пока она не издохнет. Эти люди преступники или сумасшедшие»[2]. Он отчетливо осознавал колоссальные трудности раздела колхозов, когда столько «хозяев уже расстреляно, столько семейств вымрет с голода»[3]. Сомневается в целесообразности денационализации земли. Предостерегает от опасностей дезорганизации при денационализации промышленности: «Нельзя, увлекаясь духом антикоммунистической реакции, разделывать все сделанное, разбазарить или продать с торгов все государственное достояние России[4]. Конечно, денационализация не может вылиться в продажу с публичного торга[5]. «Даже переход от государственной монополии внешней торговли требует постепенности»[6].

Трагические предчувствия владели Н. Бердяевым. В 1937 г. он писал: «Внезапное падение советской власти, без существования организованной силы, которая была бы способна прийти к власти не для контр

1) **Федотов Г. П.** Судьба и грехи России. Т. 1. С.-Петербург, 1991, с. 234.

2) Там же, с. 232.

3) Там же, с. 234.

4) Там же, с. 237.

5) Там же, с. 238.

6) Там же, с. 239.

революции, а для творческого развития, исходящего из социальных результатов революции, представляла бы даже опасность для России и грозила бы анархией»[7].

С глубоким сарказмом о крайней примитивности идей значительной части диссидентов-эмигрантов отзывался уже в начале 80-х годов Александр Зиновьев. На вопрос героя его книги «Гомо Советикус» о том, как после падения советского строя они намереваются поступить с фабриками и землей, железными дорогами, авиацией и т. д. его собеседники отвечали, что «достаточно прогнать большевиков и все само собой образуется»[8]. Впрочем, у самого Александра Зиновьева, одного из немногих, кто в то время серьезно размышлял на эту тему, сомнений в том, что надо делать, тогда не было: «Как теоретик я считаю, что надо восстановить частную собственность... без частной собственности в России снова вырастет то, что она уже имеет»[9]. Он же высказывал тогда глубокие сомнения в реальности каких-либо положительных изменений в России: «Я знаю, что из себя представляет наше общество: гнусное общество. Мы не в силах изменить свое болото и изменить самих себя, приспособленных жить в этом болоте»[10].

Наряду с Александром Зиновьевым и примерно в то же время вступление СССР в период глубокого кризиса и судьбоносных решений отметил Игорь Бирман. Размышляя об этом в 1980 г., он писал, что «учреждение в СССР чисто капиталистической экономики — явная утопия... Нет реальных путей перехода к ней, создания в стране капиталистов, нет более или менее конкретной программы преобразований... когда в Кремле окончательно решатся на реформы, придется наскоро разрабатывать необходимые меры»[11].

Опасения за судьбу страны после свержения коммунистического правления высказывали примерно в то же время Александр Солженицын, Владимир Буковский. В. Буковский писал: «Легко представить себе, что произошло бы в этой стране в случае революции: всеобщее воровство, разруха и в каждом районе — своя банда, свой пахан. И пассивно терроризируемое большинство охотно бы подчинилось любой твердой власти т. е. новой диктатуре»[12]. Эти люди, глубоко понимавшие реальное положение в стране, предостерегали от поспешных шагов и слепого копирования западных образцов хозяйственного и государственного устройства.

Глубокие раздумья о тяжести охватившего страну общественно-

7) **Бердяев Н.** Истоки и смысл русского коммунизма. М. 1990, с. 120.
8) **Зиновьев А.** Гомо Советикус. М., 1991, с. 224.
9) Там же, с. 226.
10) Там же, с. 265.
11) **Бирман И.** Экономика недостач. Нью-Йорк, 1983, с. 168.
12) **Буковский В.** И возвращается ветер. М., 1990, с. 243.

политического кризиса содержались в почти неизвестных нашей общественности работах крупного инженера А. П. Федосеева, вышедших на Западе во второй половине 70-х годов. Но они, к сожалению, не оказали воздействия на характер дискуссии среди советских экономистов.

Единственным советским экономистом, который предлагал конкретный вариант перестройки хозяйственного механизма в середине 80-х годов, оказался В. Найшуль (именно ему, в частности, принадлежит приоритет выдвижения идеи приватизационных чеков как средства денационализации государственной собственности). Подавляющее большинство наших экономистов и обществоведов не дало себе труда и, видимо, не имело ни знаний, ни способности, чтобы осмыслить всю глубину общественного кризиса, разработать продуманную программу общественных реформ. И когда их время пришло, наша общественная мысль оказалась к изменениям не готова. Голоса мудрых и проницательных были либо не известны, либо не поняты.

Впервые во весь рост проблема коренных преобразований встала, как известно, в 1989 г. Тогда, уже в обстановке начавшегося экономического кризиса и растущей беспощадной критики административно-командной системы, были предложены три пути: консервативный, умеренно-радикальный и радикальный. Реально борьба шла в парламенте и дискуссиях в печати вокруг двух последних вариантов. Думаю, что сейчас уместно напомнить предупреждение Л. И. Абалкина осенью 1989 г. о последствиях принятия радикального варианта: «Угроза разлада денежного обращения, высокая вероятность галопирующей инфляции, резкий спад производства, значительное снижение жизненного уровня населения, расслоение населения по доходам, резкое усиление социальной напряженности»[13].

Мы не хотим, говорил Н. И. Рыжков в декабре 1989 г., «безоглядно, сразу броситься в пучину рыночной стихии без создания необходимых условий и действенных регуляторов»[14].

Опасность поспешного перехода к рынку понимала и часть радикальных экономистов. Академик С. Шаталин 21 апреля 1990 г. в газете «Известия» предупреждал: «Немедленное внедрение по-настоящему рыночных отношений было бы пострашнее великого кризиса конца 20-х — начала 30-х годов. Прежде всего нужна подготовка, продуманная инфраструктура рынка... Без всего этого вводить сегодня рынок могут только самоубийцы, стре-

13) **Абалкин Л.** Неиспользованный шанс. М., 1992, с 71.

14) **Рыжков Н. И.** О мерах по оздоровлению экономики, этапах экономической реформы и принципиальных подходах к разработке 13 пятилетки. М., 1989, с. 120.

мящиеся одновременно погубить и страну»[15].

Почему же утвержденная съездом народных депутатов в декабре 1989 г. умеренно-радикальная программа не удалась, а кризис экономики углубился в 1990 и 1991 гг.? Далеко не совершенным, конечно, был алгоритм принятой модели реформы. Но важны и другие причины. Л. И. Абалкин в своих воспоминаниях ясно дает понять, что большинство членов Президиума Совета Министров СССР вообще не хотело глубоких реформ[16] Больше того, он считал вполне вероятным «вариант отката», возврата 1985 г. Он совершенно прав, когда пишет, что откат не остановится на этой дате, а будет продолжаться вплоть до состояния 1937 г.[17] В целом уже тогда обнаружился кризис власти, не позволивший вообще руководить страной и экономикой в частности: была фактически расколота компартия, ее Политбюро, Совет Министров СССР. Падал авторитет всех видов властей и правоохранительных органов. Как писал Л. А. Абалкин, в руководстве реформой возникло безвластие. Зачастую безответственно вел себя Верховный Совет СССР, принимая нереалистичные социальные программы. Во всю развернулись война законов, банков и бюджетов, парад суверенитетов и, наконец, война программ — правительственной и программы «500 дней». В условиях начавшегося развала экономики были вполне обоснованы предлагавшиеся Н. И. Рыжковым и Л. И. Абалкиным в декабре 1990 г. мероприятия по блокированию кризиса, допускавшие временный отказ от ряда уже начатых мероприятий по экономической реформе[18].

Столь длинное вступление понадобилось мне для того, чтобы показать, что понимание крайней сложности перехода к рынку и демократии осознавалась и самыми умными из наших эмигрантов и некоторыми государственными деятелями и учеными современной России (среди последних помимо названных упомяну также Корягину, Комлева, Голева, Федорова и ряд других).

Сейчас, когда вполне выявилось фиаско форсированного перехода к рынку, впору задуматься о том, как лучше провести умеренно-радикальный вариант реформ. И в этом неоценимую помощь может оказать рецензируемая книга.

Ее автор является профессором международной экономики Стэнфордского Университета — одного из лучших в США. Он специализируется в области денежного обращения и валютных отношений, а также проблем функционирования денег в экономике развивающихся стран. Особую известность Маккинон приобрел после выхода в 1973 г. книги «Деньги и капитал в экономическом развитии», в которой рассматривал

15) Трудный поворот к рынку. М., 1990, с. 15.

16) **Абалкин Л.**, Указ. соч., стр. 229.

17) **Абалкин Л.** Неиспользованный шанс. М., 1992, с. 121.

18) **Абалкин Л.**, Указ. соч., с. 277-278.

пути совершенствования рынка денег и капитала в развивающихся странах. В последующем Маккинон написал ряд статей по той же проблематике, уточняющих и углубляющих его взгляды на данную проблему. Начиная с 1989 г., Маккинон обращается к вопросу о реорганизации финансово-кредитной и внешнеэкономических систем социалистических стран при переходе к рынку. Он опирается при этом на свой богатейший опыт изучения этих проблем применительно к развивающимся странам. Все эти статьи последних десяти лет после определенной доработки и осовременивания данных и составили рецензируемую книгу.

Автор в основном говорит о проблематике развивающихся стран, и его рекомендации социалистическим странам тоже исходят из опыта развивающихся стран. Такой подход намного более обоснован, чем широко распространившаяся у нас в последние годы ориентация при формировании хозяйственного механизма на практику развитых стран, проводившиеся там хозяйственные реформы (например, реформу Эрхарда и Маргарет Тэтчер). По своей социально-экономической структуре, уровню жизни и производства бывший Советский Союз гораздо больше напоминает развивающиеся страны, чем развитые. Его роднит с развивающимися странами большой государственный сектор, широкое государственное вмешательство в экономику, роль бюрократии, тоталитарные и авторитарные режимы и мафиозные структуры в экономике и политике. Перед обеими группами стран стоит задача либерализации экономики. Особенно много общего у СССР с наиболее развитыми из развивающихся стран — странами Латинской Америки, Юго-Восточной Азии. Их опыт достаточно полно обобщен в рецензируемой книге. Разумеется, имеются и немалые различия, связанные с особенностями исторического развития, роли идеологии и правящей партии, огромным удельным весом военно-промышленного сектора, ничтожным развитием частного сектора и отсутствием опыта работы в условиях рыночной экономики. Маккинон, видимо, недостаточно знаком с этими особенностями. Он недооценивает сложности задач, стоящих перед бывшими социалистическими странами, и своеобразие их общественных и экономических структур. Но это означает только то, что советы даже такого крупного и проницательного экономиста, как Маккинон (и некоторых его единомышленников на Западе), мы должны воспринимать творчески, с учетом специфики нашей конкретной ситуации, которую лучше нас никто не знает.

С самого начала следует подчеркнуть, что Маккинон является безусловным сторонником рыночного хозяйства и минимизации государственного вмешательства в экономику. Его разногласия со многими западными экономистами и преимущество перед ними, на мой взгляд, лежит не в определении конечной цели, а в установлении способов ее реализации. Опираясь на печальный опыт множества провалившихся реформ быстрого скачка к рынку и ли-

берализации экономики, он отстаивает продуманный, постепенный и последовательный, поэтапный переход.

Слово «постепенность» самое распространенное в его книге. Но не в этом ее главная сила. Опасность одномоментного скачка в другое общество, как мы видели, осознавалась и другими экономистами. Однако они не предлагали обоснованного алгоритма постепенного перехода к рынку. Реальна была опасность, что механическое сосуществование различных методов хозяйствования и хозяйственных укладов может ввергнуть экономику в состояние хаоса.

Значение книги Маккинона как раз и состоит в том, что он показывает последовательность таких шагов, которые позволят относительно безболезненно и упорядоченно войти в рынок. Именно это обстоятельство было высоко оценено в западной экономической литературе.

Книге, как и водится на Западе, предпослана высокая оценка многих крупных западных экономистов. Приведу только две из них. Максвелл Фрей из Бирмингемского университета рассматривает книгу как «план подходящей последовательности либерализационного процесса, основанной на блестящем анализе ловушек в либерализационных экспериментах последних двух десятилетий».

Выдающийся венгерский экономист, работающий теперь в США, Янош Корнаи пишет, что «это книга, к которой за советом должны обратиться постсоциалистические правительства и их консультанты». К сожалению, эти правительства обратились за советом к зарубежным ученым другого толка. Мы до сих пор пожинаем плоды этого.

Очень немного пишет Маккинон по самой животрепещущей для российского общества проблеме — приватизации. Она выходит за рамки основной тематики книги. Но то, что у него все же сказано, дальновидно и весьма продумано. Он решительный противник поспешной приватизации с раздачей государственной собственности. Приватизацию Маккинон прежде всего понимает, как обеспечение возможности создавать частные предприятия и беспрепятственно им развиваться[19]. Речь идет о создании вначале небольших предприятий розничной торговли, фермерских хозяйств, ремесленных мастерских и т. д. Крупные предприятия будут основаны спустя несколько лет на основе накопления капитала наиболее успешными предпринимателями.

Маккинон решительно солидаризируется с Яношом Корнаи в том, что капитализм не может расцвести в результате чрезвычайных либерализационных мер. Он должен быть взращен с небольшого начального уровня, где процесс сортировки позволит отделить «хороших» предпринимателей от «плохих». До тех пор, считает Маккинон, «пока частный сектор является слабым и не произошла кон-

19) **Маккинон Р.** Указ. соч., с. 148.

центрация богатства в руках *честных* (подчеркнуто мной — Г. Х.) предпринимателей с доказанной предпринимательской квалификацией, не существует эффективных способов приватизации крупных промышленных комплексов»[20]. И только после выполнения названных условий возникает возможность продажи государственных предприятий, но только по рыночной цене. Против поспешной и тем более бесплатной раздачи государственной собственности Маккинон выдвигает еще один совершенно недооцененный (и, боюсь, вообще неизвестный) довод: «В такой ситуации всегда происходила потеря доходов бюджета».

В сущности, Маккинон предлагает путь здорового развития капитализма за счет собственных усилий капиталистов. Раздаривание или продажа по дешевке государственной собственности к такому развитию никак привести не может. Бесчестные, малоквалифицированные, искусственно испеченные «собственники» способны скорее развалить то, что уже создано трудом народа. Наша российская действительность полностью подтверждает опасения Маккинона. По легкомыслию и невежеству, поддавшись уговорам поскорее создать класс собственников, в России передали в частные руки полностью освобожденные от государственного контроля огромные секторы экономики. Появились сотни тысяч миллионеров, будь то частных собственников или фактически владельцев квази-государственных предприятий. Привело ли это к обогащению общества, как всегда было в нормальном капиталистическом обществе? Ничуть не бывало. Множество предприятий, возникших на шальные деньги и полученные от спекуляции государственной продукцией предприятий либерализованного государственного сектора, руководятся и функционируют хуже, менее эффективно, чем прежние аналогичные государственные предприятия... Создан мыльный пузырь, называющий себя частным сектором, преимущественно паразитирующий на государственном секторе и заниженном курсе рубля, который лопнет, как расплата за бездумное следование легкомысленной теории. Столь же бездумна и нелепа, на мой взгляд, лихорадочная «акционеризация» и «ваучеризация», отнюдь не способствующая созданию работоспособных корпораций (полностью согласен с В. Геращенко, называющим ваучеризацию игрой в монопольку).

Маккинон предлагает существенно изменить хозяйственный ме-

20) Там же, с. 148. О характере нашего предпринимательства и условиях, в которых оно развивается, достаточно красноречиво говорят приводившиеся на совещании по борьбе с преступностью Б. Н. Ельциным и А. Руцким данные о том, что «в коррумпированные отношения вовлечено 40% предпринимателей и 2/3 коммерческих структур (приводится по выдержкам из доклада А. Руцкого, опубликованного газетой «Советская Россия» 20 февраля 1993 г.).

ханизм в государственном секторе, разбив его на традиционный и либерализованный. К традиционному он относит коммунальные услуги, топливно-энергетический комплекс, а также убыточные предприятия, закрыть которые сложно по социальным причинам. Для предприятий этого сектора он рекомендует плановые задания по выпуску продукции, регулируемые цены (но более экономически обоснованные, чем ныне, например, резко повышаемые цены на энергоресурсы), передачу их чистой прибыли в доход бюджета, запрещение инвестировать свободные денежные средства в иностранную валюту и лишь частичную свободу во внутренних платежах[21], предоставление им кредитов только Государственным банком, централизованное установление заработной платы. Как видим, традиционный сектор предполагается оставить в рамках рационализированного старого хозяйственного механизма.

Маккинон предусматривает постепенное сокращение традиционного и увеличение доли либерализованного сектора. Тем не менее, ресурсы коммерческих банков в течение ряда лет он предлагает использовать исключительно на финансирование дефицита бюджета и восстановление изношенной инфраструктуры, на экологические нужды и т. д. но не на финансирование хозяйственных предприятий.

Для либерализованного сектора экономики предусматривается свобода в установлении цен и структуры производства. предполагается обложение предприятий этого сектора, как и частных, налогом на добавленную стоимость. Однако, в отличие от частного сектора, уровень заработной платы (во избежание инфляции) устанавливается государством. Предприятиям либерализованного сектора кредиты могут предоставляться только небанковским рынком капитала (о причинах такого решения скажу ниже). Наконец, дивиденды выплачиваются государству, что должно означать, во-первых, что оно является единственным собственником и, во-вторых, отсутствие акционирования. Таким образом, либерализованный сектор, хотя и в меньшей степени, чем традиционный, остается под государственным контролем. Не допускается поспешного устранения государства как собственника. Напротив, Маккинон специально подчеркивает, что государство должно утвердить себя в качестве собственника. Но действовать в этом качестве значительно более гибко и умнее.

Центральный вопрос книги — финансовая стабилизация. Маккинон убежден, что только после ее установления целесообразна широкая приватизация и коммерциализация государственных предприятий. Однако финансовая стабилиза-

21) Денежные средства предприятий традиционного государственного сектора являются поэтому только частью средств казначейства и не включаются ни в один из денежных агрегатов.

ция в прежде государственно регулируемой экономике крайне сложная задача. Неудач здесь (и это может служить для нас единственным небольшим утешением, хотя неудач такого масштаба, как в бывшем СССР, все же не было) оказалось значительно больше, чем удач. Поразительно, что, вступая на путь рыночной экономики, мы так мало знали об этих неудачах и их причинах. Маккинон в ряде глав книги противопоставляет опыт удачной финансовой стабилизации и успешного экономического роста в таких странах, как Южная Корея, Тайвань, Сингапур, Гонконг, Таиланд и, в отдельные периоды, Чили — многочисленным неудачам в большинстве стран Латинской Америки в 70—80 годы, которые неоднократно вынуждены были усиливать государственное вмешательство, чтобы спасти экономику от краха.

Первой предпосылкой финансовой стабилизации Маккинон считает сбалансирование государственных финансов. Эта мысль может показаться тривиальной. По крайней мере, она присутствовала на видном месте чуть ли не во всех программах перехода к рынку в СССР. Маккинон, однако, указывает на такие аспекты этой проблемы, которые практически оказались неизвестными советским экономистам.

Они сводили проблему сбалансированности бюджета преимущественно к положительному эффекту от либерализации экономики и сокращению расходов бюджета за счет уменьшения дотаций, военных расходов и централизованных капиталовложений[22]. О том, насколько облегченно оценивали проблему ликвидации бюджетного дефицита многие советские экономисты, свидетельствует намечаемое в программе «500 дней» уменьшение дефицита бюджета после перехода с 1 октября 1990 г. к рынку и ликвидация бюджетного дефицита уже в I квартале 1991 г.[23].

Маккинон отчетливо представляет огромную разницу между задачей обеспечения доходов бюджета в командной экономике, где она решается всей системой финансового управления, включая директивные цены и громадные перераспределения доходов, и аналогичной задачей при переходе к рынку, когда старые методы сбора доходов уже не действуют, а новые еще не действуют. Получив самостоятельность, и частные, и государственные предприятия стремятся избежать уплаты налогов. В условиях неналаженности налоговой службы, а также разваленного государственного управления вообще, как это было в СССР в последние годы, у них для этого существуют десятки способов и возможностей. Между тем, налаживание действенной налоговой службы, рассчитанной на функционирование в условиях рыночной экономики, требует, как минимум, нескольких лет. Именно глубокое

22) Сюда же добавлялись дополнительные доходы от приватизации государственного имущества.

23) Переход к рынку. М., 1990 г.

понимание опасностей, подстерегающих доходную часть бюджета, и, следовательно, его сбалансированность при преждевременном разрушении прежнего механизма сбора доходов, обусловило осмотрительность, с которой Маккинон подходит к демонтажу государственной собственности. Он объясняет растущий дефицит государственного бюджета СССР в 1989—1990 гг. прежде всего поспешностью в предоставлении самостоятельности государственным предприятиям и расширением частного сектора при отсутствии современной налоговой службы. Вспомним, что подавляющее большинство советских экономистов объясняло рост дефицита совсем другими факторами, главным образом, сокращением поступлений от продажи алкогольных напитков и промедлением с сокращением военных расходов, дотаций и централизованных расходов на капиталовложения, финансируемые бюджетом. И вот теперь уже и продажа алкогольных напитков растет, и почти все расходы государственного бюджета резко сокращены, а дефицит остается огромным.

В подходе к обеспечению бездефицитности государственного бюджета особенно сильно сказалась слабая образованность советских экономистов, их плохая осведомленность и в теории налогов в рыночной экономике, и в налоговой практике развитых и развивающихся стран.

Теперь становится понятным, почему Маккинон рекомендует надолго сохранить государственную собственность и важные элементы старого механизма обложения государственных предприятий даже для либерализированных государственных предприятий...

Опыт СССР и России полностью подтвердил опасения Маккинона. Доходная база российского бюджета сокращается катастрофически. Несмотря на многочисленные жалобы на непосильность налогов, фактически тяжесть налогообложения намного ниже прежней, а ряд категорий предпринимателей вообще уклоняется от налогов. Этим во многом объясняются фантастические доходы новоявленных предпринимателей, вынужденное сокращение жизненно необходимых для страны расходов (на просвещение, здравоохранение, науку и культуру). Следует иметь в виду, что для государственного сектора финансовый дефицит не исчерпывается одним бюджетом. Сюда следовало бы добавить просроченные взаимные неплатежи предприятий, которые достигли к 1 июля 3,2 трлн руб. и были погашены частично лишь благодаря огромной наличной и кредитной эмиссии Центрального банка России (следовательно, в размер государственного долга и задолженности бюджета следовало бы добавить косвенную (через кредиты коммерческих банков) — задолженность Центральному банку.

Маккинон, однако, не считает необходимым полностью сохранить старую налоговую систему для государственного сектора. Он предлагает ввести для всех видов государственных предприятий, наряду с частными, налог на добавленную стоимость. Такое поспешное нововве-

дение у меня вызывает сильное сомнение: традиционный сектор может без ущерба для себя и доходов бюджета по-прежнему вносить отчисления от прибыли и налог с оборота. Что касается либерализированных государственных предприятий, то налог на добавленную стоимость для них слишком сложен с точки зрения взимания. Слабую экономическую грамотность наших хозяйственников нельзя упускать из виду при выборе видов налогов. Даже в Западной Европе внедрение налога на добавленную стоимость потребовало несколько лет и сопровождалось большими трудностями[24].Тем больше их должно быть в России. И их было великое множество, вплоть до грубейших (часто налог взимался со стоимости выпущенной продукции). Полагаю, что в условиях России вместо налога на добавленную стоимость следовало ввести для либерализованных предприятий более легкий для сбора налог на продажу.

Итак, первый довод книги Маккинона с точки зрения стабилизации против поспешного разгосударствления и либерализации: невозможность достижения финансовой стабилизации из-за сокращения доходной базы бюджета. Но без финансовой стабилизации оказываются неэффективными и разгосударствление, и либерализация.

Большое значение в процессе экономической либерализации Маккинон придает продуманной либерализации финансового рынка. Подавление финансового рынка, связанное с инфляцией и необдуманным правительственным вмешательством в его деятельность (ограничение процента по вкладам и кредитам, непомерные резервные требования к банкам и принудительное распределение кредитов) приводит к сужению этого рынка и расточительному использованию ресурсов. Маккинон показывает, что существует тесная связь между раскрепощением финансового рынка и установлением реальной нормы процента и экономическим ростом. Группируя развивающиеся страны по степени и монетаризации экономики (исчисляемой по отношению денежной массы к валовому национальному продукту) и величине процента, Маккинон показывает, что и во времени, и в пространстве экономический рост усиливается при монетаризации экономики и положительной норме процента[25], поскольку они усиливают склонность к сбережениям и инвестициям и лучшему использованию этих инвестиций.

Все указанные Маккиноном элементы репрессивного финансового рынка (с тех пор, как о нем у нас вообще можно говорить всерьез, а именно с 1991 г.) имели место и у нас. Здесь и огромные размеры инфляции, и столь же огромный негативный реальный процент, делающий невыгодным сбережение денежных средств, и льготное кредитование заемщиков,

24) См. также статью **Алексашенко С.**—Экономические науки, 1991, № 6.
25) **Маккинон Р.** Указ. соч., с. 14—16.

тоже с негативным реальным процентом. Отсюда непривлекательность вложений в основные фонды, создание огромных запасов материальных ресурсов как средство страхования от инфляции, и раздувание спекулятивного капитала.

В середине 1992 г. денежная масса в размере 1,9 трлн составила по отношению к ожидаемому за год валовому национальному продукту в размере 16—17 трлн руб. совершенно ничтожную величину в 11%. Это характерно для самых отсталых развивающихся стран, но даже последующий огромный рост ее оставляет эту долю крайне низкой, ибо одновременно, хотя и в меньших размерах, происходил рост валового национального продукта в текущих ценах. Небывало низким был реальный уровень процента: при среднемесячном росте цен с осени 1992 г. в размере 30—40% он остается на уровне 80—90% годовых по вкладам и 120—130%, максимум 200—250%, с учетом косвенных выплат, по предоставляемым кредитам. Размеры кредита относительно невелики из-за ограниченности кредитных ресурсов. Нехватку добровольных вложений в коммерческие банки вынужден компенсировать Центральный банк, предоставляя за счет эмиссии наличных денег значительные кредиты коммерческим банкам (уникальное явление в практике эмиссионных банков) тоже под негативный процент.

Ратуя за устранение депрессии финансового рынка, Маккинон, однако, очень осторожно подходит к выбору последовательности шагов по либерализации институтов этого рынка на разных стадиях либерализации. Особое опасение у Маккинона вызывает чрезмерно ранняя либерализация деятельности коммерческих банков. К этой проблеме он возвращается неоднократно в разных главах книги. В третьей главе он противопоставляет успешный опыт Японии и Тайваня, осуществлявших долгое время строгое регулирование финансового рынка (установление обязательной, положительной нормы процента по займам и вкладам, контроль за эмиссией облигаций корпорациями, распределением кредитов, фиксированный курс обмена валют) преждевременному финансовому дерегулированию в странах Латинской Америки, например, Чили с наиболее хорошо организованной налоговой службой. Преждевременное дерегулирование банковской деятельности в 1976—1982 г., выразилось в денационализации в 1976 г. банковской системы, отмене регулирования банковского процента и по депозитам, и по кредитам. В то же время, в самом начале процесса либерализации банковской системы уровень инфляции в Чили был весьма велик[26].

Денационализированная банковская система унаследовала от прежних банков портфель необеспеченной задолженности (точь в точь как у нас). В этих условиях требовалось проявлять большую осторожность в предоставлении кредитов. Однако денационализированные и дерегу-

26) **Маккинон Р.,** Указ. соч., с. 29.

лированные чилийские банки, кредиты которых были застрахованы государством, широко предоставляли новые кредиты под высокий номинальный и реальный процент. Так, реальный процент под кредиты, составлял в 1976—1972 гг. от 67,3% до 42,2% а в 1980 и 1981 г.г. соответственно 38,7% и 25,1[27]. Значительная часть (половина в середине 70-х годов) кредитов, была предоставлена в долларах, тоже под положительный, хотя и значительно меньший реальный процент. В 1981—1982 гг. в условиях международного экономического кризиса многие чилийские предприятия оказались неспособны расплачиваться за полученные кредиты, что привело к банкротству почти всей банковской системы Чили и вынудило чилийское правительство снова ее национализировать. Аналогичные процессы и с тем же самым исходом имели место примерно в то же время в Бразилии и Аргентине.

Исходя из печального опыта поспешной либерализации банковской деятельности в ряде развивающихся стран, Маккинон предостерегает правительства восточноевропейских стран и СССР от повторения таких ошибок. Говоря об СССР, Маккинон отдает себе отчет, с одной стороны, в крайней некомпетентности отечественных банков в оценке кредитного риска, а иностранных банков (если они допущены к кредитной деятельности) — в слабом знании советской экономики. С другой стороны, в колоссальных трудностях создания эффективной структуры корпораций[28]. Поэтому при проведении экономической либерализации он вообще рекомендует, чтобы «либерализованные» предприятия опирались, главным образом, на самофинансирование. Переход на самофинансирование уже окажет положительное влияние на эти предприятия, вводя жесткие бюджетные ограничения на их деятельность. С переходом индивидуальных сельских хозяйств Китая на самофинансирование Маккинон связывает крупные успехи китайского сельского хозяйства в начале 80-х годов. Этот же фактор, по мнению Маккинона, сыграл решающую роль в стабилизации червонца в начале 20-х годов в России.

И только по мере формирования институтов частного небанковского рынка в виде, например, сельских кредитных кооперативов, краткосрочных коммерческих векселей, считает он, возможно расширение обьема кредитования либерализованных и частных предприятий.

Риск неплатежей по этим кредитам окажется намного меньше для экономики, чем по неплатежам коммерческих банков. Однако уже на этой стадии (Маккинон называет ее первой стадией) появляется возможность добиться сокращения запасов материальных ценностей благодаря обеспечению внутренней конвертируемости национальной валюты и получению положительного

27) Там же.

28) Там же, с. 6, 139—140.

процента по вкладам в Центральном банке.

Только спустя несколько лет и *после* (подчеркнуто мною — Г. Х.) достижения финансовой стабилизации Маккинон считает возможным начать вторую стадию либерализации кредитной сферы — создание независимых коммерческих банков. Однако и на этой стадии следует ограничиться только вложением средств в краткосрочные коммерческие векселя и краткосрочные, полностью обеспеченные залогом, прямые кредиты предприятиям. По мнению Маккинона, Китай и Польша во второй половине 80-х годов совершили большую ошибку, пойдя на преждевременное создание коммерческих банков, что привело к инфляции в этих странах. Аналогичное положение имело место в то же время и с теми же последствиями в Венгрии и Югославии.

Понятно, что Маккинон, получив только первые сведения об изменениях в банковской системе СССР к середине 1990 г., отнесся к ним с большой настороженностью. Если передача функций непосредственного кредитования предприятий специализированным банкам в 1989 г., находящимся под строгим контролем Госбанка, у него не вызвало возражений, то начавшееся в 1989—1990 гг. создание коммерческих и кооперативных банков он считал опасным явлением. Он ставил в кавычки даже само их определение как банков, учитывая большое значение в их деятельности посреднических торговых операций. Он опасался, что в результате их деятельности из-под контроля выйдет инфляция с дальнейшим ослаблением бюджетных ограничений на деятельность предприятий[29]. Поэтому требовал поставить их деятельность под строгий контроль и не допускать возникновения новых коммерческих банков.

Итак, второй вывод из работы Маккинона: проявлять величайшую осторожность в создании новых банковских структур.

Практика банковской реформы в СССР пошла по противоположному пути. Единичные голоса, предостерегающие от поспешности в создании коммерческих банков, не были услышаны. В кратчайший срок, в 2—3 года, в России было создано около 2000 коммерческих банков (часть их возникла в результате преобразования коммерческие специализированных банков). В США, для сравнения, такой рост числа банков потребовал более 76 лет. Новые банки создавались очень часто людьми, не имеющими никакого представления ни о банковской деятельности, ни, тем более, о деятельности банков в условиях рынка. Кто только их не создавал: и бывшие партийные работники, и кэгебисты, и физики, математики и биологи, инженеры, нередко мафиозные дельцы. У коммерческих банков, возникших путем реорганизации специализированных, имелись свои проблемы: они были обременены плохо обеспеченной старой задолженностью. К сере-

---

29) **Маккинон Р.**, Указ. соч. с. 147.

дине 1990 г. опасности, связанные с поспешным созданием новых банков, начали осознаваться руководством Госбанка СССР[30], но с ним в этот период уже мало считались.

Поспешное создание многочисленных коммерческих банков имело катастрофические последствия для российской экономики.

Как и предвидел Маккинон, произошло ускорение инфляции, хотя она была связана и с другими факторами. Новые банки без разбора, пользуясь зачастую кредитами Центрального банка, которые занимали в их пассивах большое место, раздавали крупные кредиты, преимущественно на спекулятивную деятельность. Именно в 1990—1991 гг. произошло наибольшее за послевоенный период превышение роста выданных кредитов над ростом валового национального продукта в текущих ценах. Множатся свидетельства широкого распространения преступности во многих коммерческих банках, их связи с организованной преступностью. У всех на памяти похищение огромных сумм по подложным документам, которые почему-то не были своевременно обнаружены. Преступная деятельность ряда коммерческих банков сыграла, видимо, немалую роль в кризисе наличности летом прошлого года. По данным МВД России, до 50% (!) наличных денег, выданных коммерческими банками, распределяется между преступными группировками. За кредиты берутся взятки в размере до 30% от стоимости предоставленных кредитов[31] (при негативном реальном проценте это вполне рентабельная для получателей кредита сделка и фактически, таким образом, стоимость кредита оказывается для заемщика значительно больше официальной). Намного ухудшилось и качество работы банков, что проявляется прежде всего в легкости предоставления кредитов. Но ухудшилось и качество расчетной работы: перевод денег, например, зачастую осуществляется в течение нескольких месяцев. Клиенты нередко не могут получить деньги со своего счета и т. д. О плачевном состоянии российской банковской системы свидетельствует та паника, которая разразилась среди российских банков осенью 1992 г., когда стало известно о получении одним крупным французским банком разрешения на открытие своего филиала в России. Эта совершенно нормальная и обычная практика вызвала буквально шок у совсем недавно столь самоуверенных российских банкиров (например, Ходорковского из банка «Менатеп»). Еще бы: появилась реальная опасность бегства многих клиентов к более надежному банку. И банки, и газеты, которые еще недавно вовсю ратовали за интеграцию России в мировое хо-

30) **Геращенко В.** Правила «банковской игры», с. 413. В кн. «Трудный поворот к рынку». М. 1989, с. 413.

31) **Мисловский П.** Беспредел. Биржевые ведомости, 1992, № 20, с. 13.

зяйство, подняли истошный крик об опасности продажи России, удушении национальной банковской системы и т. д.[32].

Особенно поразительно то, что при такой отвратительной работе наши коммерческие банки получают баснословные доходы и платят своим сотрудникам огромные оклады. До реформы банковской системы в конце 80-х годов доходы банковской системы и работников банков, в соответствии с той пассивной ролью, которую банки играли тогда в регулировании народного хозяйства, были невелики, в отношении доходов работников банков даже слишком невелики, ниже средних по народному хозяйству. К сожалению, в статистических публикациях отсутствуют данные о величине созданного в кредитной системе дохода. Национальный продукт в конце 80-х годов, правда, начал исчисляться, но кредитная система в публикациях не выделялась. Примерная доля доходов кредитной системы в валовом национальном продукте в то время может быть определена, исходя из разницы в процентах по вкладам в кредитной системе и ссудам. Эта разница составляла в среднем 1—2%. При общих остатках ссуд на конец 1989 г. в 79 млрд руб. эта доля составляет 0,5—1% от валового национального продукта в 1989 г., равного 924 млрд руб.[33]. Для сравнения: доля сравнимой кредитной системы США в валовом национальном продукте была значительно больше: в 1987 г., например, она составляла 2,2%. Средняя заработная плата занятых в кредитной системе США равнялась средней заработной плате по всей стране.

Положение коренным образом изменилось, когда в 1990—1991 гг. вновь организованные коммерческие и кооперативные банки получили право самостоятельно устанавливать проценты по ссудам и вкладам, а также комиссионные ставки по другим операциям. Эти ставки за кредитные операции в условиях слабой конкуренции (а возможно, негласного сговора) обеспечили огромные доходы банковской системе. Сводные данные о доходах банковской системы по-прежнему отсутствуют. Поэтому приходится пользоваться частными, но все же достаточно, на мой взгляд, представительными данными.

В качестве примера возьму хорошо известный и один из крупнейших в стране банк «Восток», широко развернувший свою деятельность в 1989—1990 гг. Этот банк, в отличие от подавляющего большинства других, обнародовал чрезвычайно подробные данные о своей деятельности. В 1990 г. при средней величине баланса 540 тыс. руб он имел валовый доход в размере 55,3 млн руб.[34] (или 10,2% от величины баланса, в том числе 7,4 млн руб. прибыли. Высокая доходность деятельности банка «Восток» связана была, главным об-

32) См., например, Сергей Пархоменко. Российским банкам осталось жить около года? — Независимая газета, 20.10.1992 г.

33) Народное хозяйство СССР в 1990 г. М. 1991, с. 627.

34) **Кадыров Р.** Записки банкира. Уфа, 1991, с. 147.

разом, с огромным разрывом между стоимостью вкладов и ссуд (банковская маржа). Банковская маржа достигла в 1990 г. 8,8%, в то время как в банках капиталистических стран маржа в 0,5% считается достаточно большой. В 1990 г. размеры маржи и, следовательно, валовых доходов и прибыли банков еще больше выросли. В том же банке «Восток» при увеличении средней суммы баланса в 1991 г. до 740 млн руб.[35], или более чем в 5 раз по сравнению с 1990 г. объем прибыли вырос до 109,6 млн руб. или почти в 15 раз. Можно полагать, что для новых коммерческих банков в 1991 г. маржа составила 15—20%. В банках, преобразованных из специализированных, она находилась на значительно более низком уровне, что определило и существенно меньший уровень их рентабельности. Однако в 1992 г. маржа во всех банках, кроме Сбербанка и Центрального банка, выровнялась и составила 20—30% — совершенно колоссальная сумма, лишь частично объясняемая необходимостью компенсировать растущие в связи с инфляцией текущие расходы банков. При такой марже доля банков в валовом национальном продукте составила, по моим оценкам, в 1992 г. 3—4% от валового национального продукта, что намного выше доли великолепно действующей банковской системы США. Средние доходы банковских работников в несколько раз превысили средние доходы по всему народному хозяйству.

Совершенно несоразмерные с качеством работы доходы коммерческих банков являются лишь одним из примеров крайне разбухшей за последние 2—3 года сферы обмена, которая, по моим оценкам, сейчас поглощает ⅔ валового национального продукта вместо 13—14% в период командной экономики. Такое фантастическое ее разбухание при сокращении валового национального продукта, как минимум, в 2 раза за те же годы, является сильнейшим источником разрушения российской экономики, отвлекая ресурсы от производительного их использования[36]. Вся сфера обмена, созданная уже при переходе к рынку, оказалась крайне неэффективной, намного менее эффективной, чем столь часто и справедливо критиковавшаяся ее централизованная модель. Правда, она сумела обеспечить несколько лучшее насыщение потребительского рынка, особенно за счет импорта, но это произошло скорее в связи с недоступными для основной части населения ценами.

35) Известия. 1992, 13 фев. В качестве примера огромных прибылей банков в 1992 г. приведу также данные банка «Технобанк», где они составили 67,3% до вычета налогов. Фантастическая прибыль для коммерческих банков, скажем, США.

36) Об огромных доходах торговых предприятий можно судить по финансовым результатам АО «ГУМ» за 1992 г. Доля прибыли в объеме его товарооборота превысила 20%, в то время как в конце 80-х годов она не превышала по всей розничной торговле 3%.

Замечу, что крайняя неэффективность создававшейся в последние годы в СССР и России сферы обмена является лишь наиболее ярким проявлением чрезмерной децентрализации и деконцентрации экономики в последние годы.

По своим организационным формам российская экономика от сверхцентрализации и гигантизма, присущих командной экономике, вернулась во многом не к оптимальному сочетанию крупных и мелких предприятий, выработанному в процессе эволюции капиталистического хозяйства, а к чрезмерной раздробленности этого хозяйства в начале XIX века в западном мире при совершенно иной технической базе, которая была и преодолена там по мере изменения структуры экономики в связи с возникновением крупной промышленности и железнодорожного транспорта путем создания крупных объединений типа синдикатов, картелей и трестов.

Значительное место в книге Маккинона занимают вопросы валюты и внешнеэкономической политики в период либерализации экономики. К сожалению, из-за недостатка места я вынужден опустить некоторые весьма интересные и важные аргументы. В целом, однако, выводы автора и в этом вопросе те же, что и в рассматриваемых выше: поспешность в либерализации валютных операций чревата опасными последствиями. Прежде всего, Маккинон связывает темпы валютной и внешнеэкономической стабилизации с финансовой стабилизацией. Будучи противником квот как метода регулирования внешней торговли, предпочитая им таможенные тарифы, Маккинон, однако, готов даже смириться с ними в условиях, когда отсутствует финансовая стабильность, ибо неустойчивость валютных курсов оказывает угнетающий эффект на внутренних инвесторов[37]. Он считает целесообразной децентрализацию внешней торговли только после либерализации и рационализации цен, обеспечения финансовой стабилизации и введения валютного курса[38]. Поэтому он резко критикует, как явно преждевременную, либерализацию внешнеэкономической деятельности, осуществляемую в СССР с 1989 г. и связывает с ней резкое ухудшение платежеспособности Советского Союза.

Маккинон считает также преждевременной либерализацию импорта в Польше и чрезмерную поспешность в слиянии ГДР и ФРГ. С этим чрезмерным сокращением (и уничтожением) таможенных тарифов он связывает огромные экономические трудности, переживавшиеся Польшей и восточными землями ФРГ в 1990—1991 гг. Проведенный им теоретический анализ показал, что значительная часть обрабатывающей промышленности в бывших социалистических странах из-за высокой материалоемкости и низкого качества продукции имеет отрицательную величину чистого продукта. Маккинон не считает возможным идти по пути немедленного закрытия

37) **Маккинон Р.**, каз. соч., с. 100, 102.
38) Там же, с. 8, 179.

таких предприятий и отраслей из-за вполне основательных опасений социального взрыва. Вместо этого предлагает определить период (в 5—10 лет) для приспособления к новым реалиям, установив на их продукцию сначала высокие таможенные тарифы, а затем постепенно их понижая.

Достаточно вспомнить о том потоке необлагаемого налогами, фактически беспошлинного ввоза изделий легкой, табачной, вино-водочной, электронной и автомобильной отраслей промышленности, который хлынул на российский рынок в последние 2—3 года, не принося ни малейших доходов государству и разоряя отечественных производителей, чтобы согласиться с этим подходом Маккинона. Напомню, что протекционистская внешняя торговля при формировании новой структуры экономики была всегда, даже в в США в XIX в. Попытки поспешной либерализации внешней торговли в России, например, в 50—80 годы XIX века надолго задержали развитие российской экономики и оздоровление денежной системы. Только переход к протекционизму при Вышнеградском и Витте (наряду с другими мероприятиями) позволил обеспечить подъем тяжелой промышленности и переход к золотому обращению в 90 годы XIX века.

Итак, третий вывод из книги Маккинона: не спешить с либерализацией внешнеэкономической деятельности и валютных операций.

Своевременное ознакомление наших экономистов со взглядами Маккинона и усвоение этих взглядов позволило бы избежать многих провалов в проведении российской экономической реформы (и реформ в других бывших социалистических странах).

И все же я вовсе не думаю, что нам остается только слепо и во всем следовать его советам. При всем профессионализме и глубине понимания проблем перехода к рыночной экономике, Маккинон во-первых, недоучитывает специфику социалистических стран по сравнению с развивающимися странами и, во-вторых, не знает в достаточной степени исторических особенностей этих стран, особенно Советского Союза.

О специфике социалистических стран по сравнению с развивающимися я уже писал в самом начале анализа книги Маккинона. Почти полное господство государственного сектора и многие другие особенности экономики и политики этих стран являются не только количественными, но и качественными отличиями. Здесь нужны совершенно оригинальные методы решения экономических проблем. Не скажу, что у Маккинона совсем нет этого понимания. Вспомним, например, его рекомендации по созданию двухсекторной экономики и банковской системы. Но все же оно явно недостаточно.

И уже совсем не видно не то что понимания, но даже желания понять и включить в анализ проблемы общественного развития бывших социалистических сторон, даже просто упомянуть о их существовании и значении. Автор сознательно ограничивает себя чистой экономикой. Такое ог-

раничение позволяет отточить инструментарий экономического анализа. Но вычленить экономику из всей общественной жизни можно только в целях удобства, за счет глубины анализа. Нигде экономика так тесно не связана с политикой и другими аспектами общественной жизни, как в социалистических странах. Стремление к большей специализации, присущее многим современным западным экономистам (их предшественники, например, Адам Смит или Хайек были намного более универсальными), существенно обедняет и их экономические рекомендации, и рассуждения. Можно ли, например, без ущерба для обоснованности этих рекомендаций и выводов игнорировать роль и характер партноменклатуры, влияние мафиозных структур, деградацию трудовой и общественной морали, зрелость демократических институтов и политической культуры общества и т. д. Очевидно, что русские и советские мыслители, которых я цитировал в начале статьи, понимали сложность задач перехода России к демократии и рынку намного глубже, чем Маккинон, хотя с профессионально-экономической точки зрения они были, конечно, намного слабее его.

При выработке контуров обоснованной экономической реформы следует, как мне кажется, обратиться также к мнению авторов, более полно, чем Маккинон, учитывающих особенности социалистических стран, прежде всего Советского Союза. Подробный анализ таких предложений — особая тема, к которой, надеюсь, я еще вернусь. Но они более последовательно, чем Маккинон, предусматривают отделение традиционной и либерализованной (включая частную) экономик. Это отделение доводится до создания для каждой из них особых денежных систем и других кредитно-финансовых и прочих институтов. Таким образом, более отчетливые формы принимает имеющаяся и у Маккинона идея двухсекторной или многосекторной экономики. Создание целостных, коренным образом различающихся по методам управления, секторов экономики позволяет устранить недооцениваемую (и даже явно не упоминаемую) Маккиноном опасность: эксплуатацию государственного сектора частным — весьма реальную при той моральной и профессиональной деградации, которая характерна для социалистических стран, особенно Советского Союза.

О самостоятельных денежных системах для отдельных секторов впервые, пожалуй, начали говорить В. Белкин, П. Медведев, И. Нит еще в середине 80-х годов. Помимо названных советских авторов идея параллельной валюты для обслуживания «открытого сектора» советской экономики в конце 80-х годов поддерживалась О. Богомоловым и Н. Петраковым. Я был приятно удивлен, когда обнаружил, что мысль о разделе на два сектора была выдвинута и таким бесспорным знатоком практики современного рыночного хозяйства в России, как Артем Тарасов, в 1991 г., в интервью одному из новых российских журналов. Американским миллиардером Соросом и некоторыми советскими экономистами и общество-

ведами, входившими в созданную им экспертную группу (в частности, Виктором Криворотовым и Сергеем Чернышевым)[39] предусматривалось образование (под строгим государственным контролем) двухярусной кредитно-денежной системы, включающей частично-конвертируемый (рубль «перестройки») и обычный неконвертируемый рубль. Для функционирования ограниченно-конвертируемого рубля предполагалось создать «открытый сектор в советской экономике», со своей валютой, призванной обслуживать только этот сектор, включающий наиболее эффективные части экономики. К сожалению, этот проект вообще публично не обсуждался и был обнародован в 1990 г. в одном малотиражном издании. Маккинон в своей книге кратко анализирует предложенный Соросом (а также, как уточняет Маккинон — Василием Леонтьевым, Хьюитом, и Младеком) план. Он оценивает его отрицательно. Доводы Маккинона весьма серьезны. Он полагает, что выпуск «валютных рублей» быстро приведет к падению курса старого рубля и сократит налоговую базу правительства, создаваемую выпуском денег (эмиссионный налог). Кроме того, сосуществование двух секторов экономики и двух денежных систем создаст большие возможности для коррупции и злоупотреблений за счет перемещения ресурсов в открытый сектор из закрытого. Маккинон приводит примеры негативного влияния «долларизации» экономики ряда развивающихся и бывших социалистических стран и рекомендует вместо создания двух денежных единиц оздоравливать старую денежную. единицу[40]. Мне кажется, что Маккинона в критике плана Сороса подвело недостаточное знание реалий советской экономики. Именно сохранение единой денежной системы открывает наибольшие возможности для злоупотреблений со стороны открытого сектора и работниками закрытого сектора.

Наконец, в 1989—1990 гг. на международном конкурсе на лучшую работу по конвертируемости рубля были представлены и удостоены второй премии две работы, специально посвященные обоснованию целесообразности создания, как элемента перехода к конвертируемому рублю, двухсекторной модели советской экономики с двумя самостоятельными денежными системами. Одна работа была написана сотрудником Министерства финансов Венгрии Ж. Келен, другая — профессором из ФРГ К. Шафеном[41]. Исходная посылка Ж. Келен состояла в

39) Текст этих предложений опубликован в книге: Платонов С. «После коммунизма». М., 1991, с. 533—548.

40) **Маккинон Р.** Указ. соч., с. 155—56. Аналогичные возражения против выдвигавшихся в 1988—1989 гг. некоторыми советскими учеными планов введения параллельной валюты высказал С. Н. Меньшиков в незаслуженно замалчиваемой книге «Советская экономика: катастрофа или катарсис?» М., 1990, с. 298—299.

41) Они опубликованы в сборнике: Как сделать рубль конвертируемым. М. 1990 г. с. 116—179.

следующем: «Несмотря на все недостатки административно-командной (сталинской) системы, страна *не может* (подчеркнуто мной — Г. Х.) обойтись в следующие несколько лет без ее методов в связи с теми хорошо известными факторами, которые сразу превращаются в объективные, как только дело дойдет до осуществления радикальных реформ. Основной замысел моего предложения в том, что плановый, директивный актер должен быть отделен, изолирован от рыночной сферы и его надо ограничивать и сокращать. Должна быть гарантия того, что этот актер не может расширяться и потом включать в себя окрепнувшие рыночные структуры сектор. Надо создать двойную экономическую и финансовую систему, которая должна быть сохранена до тех пор, пока рыночный сектор не стабилизируется, не консолидируется, пока она не сможет действовать на своих началах, без применения старых «социалистических» методов.

Для обслуживания рыночного сектора Ж. Келен предлагает выпустить «новый червонец». Покрытием «нового червонца» должны быть валютные средства предприятий и оставленные в распоряжении предприятий. К. Шафен, в отличие от Ж. Келен, предусматривал введение в качестве контрольного банка Независимого Эмиссионного банка (НЭБ), обслуживающего рыночный сектор экономики наряду с Государственным банком, обслуживающим командную экономику. Новую денежную единицу для рыночного сектора, выпускаемую Независимым эмиссионным банком, К. Шафен предлагал назвать «новым рублем».

Далеко не все из вышеизложенных предложений по введению параллельных денежных систем являются достаточно убедительными и обоснованными. Наибольшие сомнения вызывают методы эмиссии новых денег и их взаимоотношения со старыми, способы предотвращения утечки ресурсов из традиционного сектора. Но это как раз то, над чем предстоит поработать нашим экономистам с привлечением зарубежных экспертов. Ценным при выработке более конкретных предложений может оказаться изучение опыта КНР, где выпуск в качестве параллельной валюты валютного юаня, по мнению ряда иностранных экономистов, сыграл ключевую роль в обеспечении возрождения китайской экономики.

Мне кажется, что сейчас наступил такой этап развития экономической мысли в бывших социалистических странах, в том числе и России, когда становится возможным выработать более реальную истинную и обоснованную программу проведения экономических реформ, имеющую шанс на успех.

Изучение идей, изложенных в книге Маккинона, сыграет в выработке такой программы, как я уверен, большую роль.

ВОЗМОЖНОСТИ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Б. М. ЛЬВИН,
Институт национальных моделей экономики,
Москва

Выход — в либерализации

Почти все авторы программ перехода к рынку упускают из виду, что *существует внутренняя логика в поведении субъектов экономики.*

На протяжении как минимум последних тридцати лет мы видим совершенно отчетливую тенденцию к росту собственной самостоятельности. Вырваться из-под внешнего контроля хотят все. При этом, конечно, никто не хочет добровольно отказаться от своей доли в распределении льгот и всего прочего, что является непременным атрибутом внешней власти: распределяющие органы склонны ожидать ответной лояльности, а подчиненные совершенно не собираются ее проявлять.

Система иерархической подчиненности и лояльности самостоятельных субъектов не может строиться ни на голом насилии, ни на голом расчете. Именно в этом смысле можно говорить об «идее» государства как высшего, окончательного воплощения системы иерархических административных отношений. Выше государства находятся отношения чисто партнерские, в которых никто никому ничего сам по себе не должен. Межгосударственные отношения регулируются не вертикальной лояльностью, а горизонтальным соглашением — всегда добровольным, будь это соглашение достигнуто стремлением к выгоде, либо угрозой силы, либо самим применением силы.

Распадение иерархической лояльности — главная особенность современного этапа российского общества. В этой особенности, собственно, и заключается подлинное определение России как поля для либеральной реформы.

Правительство, не рассчитывая на гарантированную лояльность со стороны подданных и собственных агентов, может эффективно реализовывать собственные решения только в том случае, если они обращены не к иным, отличным от него лицам. Правительство зато может эффективно ограничивать пределы собственного вмешательства в экономику. До сих пор этот класс решений был единственным, в котором успех сопутствовал правительству.

Характерна ситуация с денежным обращением в стране. *В поисках средства борьбы с инфляцией изобретаются все новые административные механизмы для ее сдерживания.* Их видят то в подчинении Центрального банка парламенту, то в обратном переподчинении правительству, в переводе проблемы размеров и цены кредитов в плоскость политической борьбы... Однако в любом случае получатели денег безошибочно находят и того, кто эти деньги в данный момент бесплатно раздает, и способы давления на этого раздатчика.

Выход — в либерализации.

Главным принципом предлагаемой политики будет полноценная либерализация всех административных отношений. Нынешняя либерализация проводится как частичная, вынужденная, сопровождаемая многочисленными отступлениями и оговорками.

Либерализация государственно-административных отношений (институциональная или административная либерализация) означает, что российское государство в лице своих центральных органов прекратит поддержку и санкцию (вплоть до применения насилия) всех обязательств одних физических и юридических лиц перед другими, в том числе перед самим государством, кроме тех, которые вытекают из отношений собственности или добровольных соглашений самих лиц. Исключением в этом принципиально всеобщем подходе может стать сохранение под жестким контролем центра органов окончательного применения насилия — армии и внутренних войск (национальной гвардии).

Либерализация цен в данном контексте выглядит всего лишь частным случаем ликвидации обязательств продавцов перед органами контроля и утверждения цен.

Принципиальный отказ от социального конструирования находит свое воплощение в административно-институциональной либерализации потому, что с ее провозглашением не связаны ни создание новых лиц, органов и их отношений, ни ликвидация старых.

Ситуация после такой либерализации гипотетически может вообще не измениться. Это будет доказательством того, что нынешняя ситуация просто всех устраивает. Скорее же всего, произойдет резкое ускорение тех процессов, которые неумолимо развивались и в условиях постоянного шараханья государства от одной иллюзии к другой.

Предсказывать и описывать будущее — занятие для шарлатанов. Только особыми российскими обстоятельствами можно объяснить страсть наших бойцов идеологического фронта (экономистов, журналистов, общественных деятелей) к расчетам и сценариям результатов предлагаемых программ. Сегодня, когда признание принципиальной непредсказуемости будущего стало одним из основных аргументов в пользу свободной экономики, либералы и не пытаются это будущее описывать. Они могут только высказывать вероятностные предположения о нем.

Итак, что же может измениться в результате такой либерализации?

Может измениться механизм денежного обращения

Денационализация денег — ликвидация специфических прав Центробанка по выпуску единственных легальных денег и Госналогслужбы по взиманию обязательных платежей в этой валюте приведет к появлению многовалютной системы. Это не будет система двух легальных валют с разрушительным воздействием одной на другую. Исчезнет само понятие легальных валют. Деньги станут всего лишь инструментом для договорных соглашений, а их выпуск — одним из видов бизнеса. *Соответственно, выпуск непредсказуемых, нестабильных денег станет невыгодным делом, так как такие деньги будут естественно вытесняться из обращения.*

Рублевые кредиты коммерческих банков превратятся в обязательства этих банков, выписанные в рублях, и ответственность за надежность этих обязательств будет ложиться целиком и полностью на сами коммерческие банки. *Граница между обращением денег и обращением ценных бумаг размоется.*

Правила игры, принятые и отработанные на рынке ценных бумаг, эффективно защищающие участников этого рынка от всеобщего обесценения всего объема бумаг, и в любом случае персонифицирующие риск коммерческого выбора инвестиции — постепенно будут приняты и в традиционно денежной области.

Может измениться поведение негосударственных предпринимателей

Либерализация снимет все административные ограничения на процесс возникновения и функционирования субъектов хозяйственной деятельности. Исчезнет правовая обязанность регистрации, получения лицензии, ведения учета и отчетности по утвержденным формам.

С другой стороны, заинтересованность в потребителе может создать ситуацию, в которой наличие сертификата солидного контролирующего органа станет важнейшим условием эффективного хозяйствования. Для ведения ответственных переговоров, заключения долгосрочных контрактов, доступа к финансовым рынкам предприниматели сами могут начать запасаться рекомендательными письмами, гарантиями аудиторских фирм, публикациями своей отчетности и т. д. Приняв на себя добровольные обязательства о порядке ведения своих дел, они будут вынуждены соблюдать их под угрозой судебного наказания.

В результате деятельность «нового бизнеса» станет контролируемой ровно в той степени, в какой рынок предъявит спрос на сертификаты проверки.

Может измениться поведение государственных предприятий

Таковыми они останутся только в историческом смысле. Внешние условия их деятельности выравняются с условиями деятельности негосударственных предприятий.

Отличием от исторически негосударственных и новых предприятий для них останется только невыясненный статус собственности на предприятие. *Отношения учредителей юридического лица и самого лица, отношения предприятий по поводу имущества, переданного ему «в полное хозяйственное ведение» либо «с ба-*

ланса на баланс», перестанут поддерживаться государством законодательно и административно.

Фактически собственником государственного предприятия будет оно само как юридическое лицо со своими органами, уставом, администрацией. Критерием для определения собственника предприятия легче всего может служить факт принятия кем-либо односторонних решений о кадровых перемещениях в руководстве предприятия. Получать постоянный доход может и кредитор, снимать директора — только собственник. *Реальное замедление динамики изменений в составе директорского корпуса госпредприятий — лучшее доказательство того, что государство уже утратило фактический статус собственника.*

Вполне возможно, что какая-то, может быть, и весьма существенная часть нынешних госпредприятий сможет длительное время успешно функционировать и без изменения своего правового статуса (типа преобразования в акционерное общество или товарищество). Это будет доказательством их эффективности, и насильственно-идеологическая «приватизация» просто не потребуется.

Самостоятельные «госпредприятия» могут столкнуться с проблемой назначения своих руководителей. До сих пор считалось, что эту функцию выполняют руководящие ведомства. Если они действительно умеют здорово это делать — предприятие сможет заключить с ними договор на «поставку директоров». Можно пойти по уже испробованному пути выбора руководства — он вовсе не всегда приносил явно плохие результаты. В целом предприятие безусловно заинтересовано в хорошем менеджменте — и найдет способ удовлетворить свой спрос.

Может измениться процесс приватизации

Можно быть уверенным, что приватизация в той форме, в какой она описана в Законе о приватизации и сопутствующем законодательстве, то есть в форме организованного сверху, подчиненного идеологическим схемам процесса — идти не будет. *Реальный же процесс приватизации, идущий частично благодаря, частично вопреки законодательству, во всяком случае вряд ли претерпит существенные изменения.* Само понятие государственной собственности исчезает вместе с государством как субъектом экономики. *Приватизация оказывается просто деятельностью по более детальному и прописанному оформлению отношений собственности, к переводу в формализованные*

рамки уже существующих подразумеваемых прав собственности.

Преобразование структуры предприятия в стандартные формы частного права (акционерные общества, товарищества) будут, вероятно, происходить тогда, когда, во-первых, это преобразование станет условием привлечения дополнительного капитала или, во-вторых, у подразумеваемых собственников предприятия вырастет потребность в четком разделении своих прав. Деятельность по проведению подобных преобразований — вполне коммерческая, и комитеты имуществ смогут продемонстрировать свою квалификацию на конкурентном рынке.

В любом случае преобразования выступят инструментом выхода из трудностей, с которыми, надо полагать, столкнутся многие из предприятий, а не причиной, хотя бы и кажущейся, этих трудностей.

Можно ожидать, что преобразованию в акционерные общества подвергнутся предприятия, оказавшиеся перед проблемой привлечения капитала и выбравшие именно такой способ его мобилизации; тогда не встанет даже вопрос о льготах при покупке акций для какой-либо категории лиц — ведь они автоматически уменьшат привлекательность акций для реальных инвесторов и уменьшат привлекаемый капитал.

Исчезнет мучительный вопрос о приватизации недвижимости и земли — ведь практически весь используемый их объем уже охвачен подразумеваемыми правами собственности. Это касается как занимаемого гражданами жилья, как участков, на которых расположены предприятия, так и обрабатываемых сельскохозяйственных угодий.

Может измениться финансирование бюджетной сферы

Бюджетный процесс ярко демонстрирует все пороки безответственного распределения чужих денег. Аккумулируемые налогами средства не смогли стать подлинно своими ни для депутатов, ни для правительства.

Административная либерализация лишает государство механизмов принудительного, в одностороннем порядке, изъятия средств налогоплательщиков. Налоги, таким образом, исчезают как социальный институт. Бюджетные организации остаются бюджетными только в том смысле, что кроме прямой платы за оказываемые услуги апеллируют к обществу, доказывают свою

общую полезность и предлагают производить взносы на свое финансирование в виде добровольных пожертвований.

Безналоговую систему можно назвать в подлинном смысле слова системой демократии и равенства. В безналоговом режиме, если имеется большинство, желающее регулярно финансировать какие-то расходы, ничто не мешает сторонникам этого большинства доказать обоснованность своих воззрений собственным кошельком.

По всей видимости, многие ныне бюджетные организации найдут возможность оказывать свои услуги в обмен за плату непосредственных потребителей, особенно через систему страхования.

Безналоговый режим представляется единственным, при котором органы, намеревающиеся тратить бюджетные деньги, будут вынуждены доказывать необходимость расходов непосредственно плательщикам этих средств.

С одной стороны, *выявится реальный спрос на многие общественные блага коллективного пользования, в том числе на оборону и управление.* По всей видимости, увеличится доля сумм, направляемых на местную полицию, содержание судов, социальное обеспечение подлинно беднейших и обездоленных.

С другой стороны, *в самом бюджетном деле возникнет конкуренция и многообразие.* Лица, не желающие затруднять себя тем, чтобы вникать в детали предлагаемых бюджетных планов, смогут подписываться на определенную формулу самообложения, предлагаемую авторитетной для них организацией, выполняющей роль частичного министерства финансов.

Лица, заинтересованные в определенной проблематике, смогут сконцентрироваться исключительно на ней (как, например, патриоты, которые «защищают» Южные Курилы). Средства могут быть перечислены как на счета конкретных бюджетных (в старом смысле слова) учреждений, так и на счета бывших и вновь возникших финансовых управлений, реализовывающих каждое свою формулу финансирования.

Сразу возникает вопрос о надежности подобной системы. В ее пользу говорит уже имеющийся, хотя и небольшой, опыт. Подобным образом в Германии осуществляется плата церковного налога. Там свобода плательщика выражается в том, что он может отказаться его платить. Возможно, в России тоже большинство лиц найдет для себя удобным заранее подписаться на формулу добровольного обложения с отдельным правом отказа от нее. Добровольность взносов полностью переменит этическую, моральную атмосферу вокруг бюджета, сделает отказ от взно-

сов (при разумной их величине) фактически асоциальным поступком, а свидетельство платежа станет предметом гордости и достоинства фирмы.

Может измениться деятельность органов государственного контроля и управления

Либерализация позволит выявить подлинную квалификацию этих органов и подлинную потребность общества в их услугах. Можно предположить, что квалификация, приобретенная при исполнении контрольных функций по санкции государства, найдет спрос и в рыночной среде. Опытные налоговые инспекторы смогут заняться аудитом и расследованием по гражданским спорам. Органы пожарного, технологического, горного, санитарного надзора будут выдавать сертификаты для предъявления заказчикам соответствующих производств, профсоюзам, представителям локальных общин, владельцам земельных участков и, не в последнюю очередь, страховым компаниям, которые смогут включить наличие сертификатов в обязательное условие страховых договоров.

Может измениться роль законодательства

Мы предполагаем, что в будущем либеральном обществе резко уменьшится роль так называемого статусного права. Иначе говоря, значение норм, законов, обязательств, правил ограничивающих поведение субъектов без их согласия, а только в силу прерогатив государства, должно стать совершенно второстепенным по сравнению со значением договоров и соглашений.

Огромная часть существующего и создаваемого хозяйственного законодательства описывает стандартные формы сделок, договоров. Необходимость соответствующего контроля оправдывается заботой о неразумном участнике потенциальной сделки. Если существующие масштабы государственного регулирования действительно желательны участниками договоров, они могут ввести соответствующие нормы и обязательства в тексты своих соглашений. Нарушение подобных обязательств будет преследоваться не в порядке вышестоящего надзора, а в порядке иска потерпевшей стороны.

Если нынешние органы, производящие статусное право, действительно эффективно учитывают необходимость своих норм, то им ничего не грозит. Результатом их деятельности станут не законы и подзаконные акты, а стандартные формы дого-

воров — вполне коммерческий и пользующийся спросом продукт.

Может измениться характер экономических отношений с заграницей

Открытие экономики навстречу мировому рынку полностью снимет и без того преувеличенную опасность монополизма в отечественной экономике.

Государство прекратит участие в международных переговорах и организациях по регулированию мировой торговли и экономических отношений. Те нормы, правила и стандарты, которые выработаны уже и могут быть выработаны в дальнейшем, станут применяться российскими лицами лишь в меру своей целесообразности.

Участвовать в соглашениях по разделу рынков сможет не государство, а отдельные предприятия и их объединения. Если же торговля каким-то товаром будет представляться какой-то державе недопустимым поступком, то она сможет выкупить соответствующее производство целиком...

Реальные проблемы либерализации

Социальная мобильность административно сдерживалась институтами прописки, ограничениями на операции с жильем и землей, регистрацией места работы и т. д.

Высокая адаптивность российского общества видна и в том, как за совершенно незначительные сроки (три-четыре года) в стране выросли и крепнут ранее неведомые институты рыночного хозяйства. Более того, общее правило развития таких институтов в России уже выработалось: сперва публицисты и правительство жалуются на их отсутствие и обещают их создать, затем сугубо частный, негосударственный интерес этих институтов воплощает реальность, наконец, правительство выходит на сцену и начинает сооружать препятствия их функционированию. Ликвидация административного вмешательства, таким образом, резко ускорит создание и развитие отсутствующих институтов.

До сих пор структурные изменения, о необходимости которых так давно говорили структуралисты, сдерживались как раз наличием того субъекта, который, казалось, должен был эти изменения проводить. Когда существовало активное государство

со своей экономической политикой и приличествующим ей аппаратом перераспределения, все так или иначе страдающие от структурных изменений имели возможность направлять свои усилия не на собственную адаптацию, а на консервацию сложившихся пропорций.

Фактически существующая структура экономики есть плод и воплощение многосторонних неформальных обязательств государства и граждан по поводу занятости, относительной оплаты труда, социального статуса. Исчезновение государства как стороны в подразумеваемом соглашении не оставит иной возможности кроме активной адаптации, снимет проблему вины и ответственности.

Но среди обязательств, поддерживаемых государством и ликвидируемых институционально-административной либерализацией, есть существенный класс обязательств, судьба которых не так ясна. Они, возможно, должны быть отнесены к обязательствам, вытекающим из прав собственности. Речь идет о пенсионных обязательствах перед гражданами, фактически внесшими свои пенсионные накопления в государственную пенсионную систему. Проблема облегчается срочностью и ограниченностью обязательств — они затрагивают только уже вышедших на пенсию и перешагнувших примерно сорокалетний возраст. Проблема отягощается своими масштабами — капитализированный объем обязательств достигнет, по нашим оценкам, порядка 500 млрд дол. Приватизировать такие пассивы государства, по сравнению с которыми бледнеет внешний долг России, будет не просто. По одной из разрабатываемых гипотез, необходимый капитал может быть мобилизован путем продажи неиспользованного земельного фонда. По другой — выплаты из пенсионной задолженности можно будет финансировать путем добровольного самообложения при условии, что эти выплаты и будут составлять львиную долю добровольно перечисляемых средств.

От редакции. *Нелегкий путь, пройденный страной, избавил многих из нас от многих иллюзий. Сегодня мы понимаем, что нет простых решений наших проблем, приобретаемый опыт реформирования экономики и общества может с пользой для дела быть употреблен для корректировки наших программ и планов, что страшно не делать ошибки (кто их не делает), а упорно не извлекать уроки из содеянного..*

В общем, последнее слово не сказано. И нам еще долго предстоит сопоставлять наши видения прошлого, настоящего и будущего, убеждать друг друга. Очень бы хотелось, что не силой оружия.

РАЗМНОЖЕНИЕ ИЛИ ДЕПОПУЛЯЦИЯ?

Россия стоит перед лицом демографической катастрофы, пишет профессор Б. Хорев в журнале «Наука и жизнь» (1992, № 11). Он считает, что нам угрожает «вырождение», поскольку у нас началась депопуляция (уменьшение численности населения).

Но с другой стороны, многие ученые и журналисты сейчас говорят о демографическом взрыве (население Земли удваивается в течение 35 лет) и связывают с ним экологический кризис, распространение голода и обострение межнациональных конфликтов.

Чего же нам следует желать и опасаться?

Желать следует небольшого роста численности населения с темпом 0,6% в год, убеждает нас Ю. Линден в специальном осеннем номере журнала «Тайм», 1992 г. (статья, вопреки ее содержанию, называется «Слишком много людей»). Из статьи вытекает, что индустриальные страны (и Россия в том числе) должны стимулировать у себя рождаемость, а развивающиеся страны — ее сокращать, вплоть до применения суровых мер принуждения.

С подобным мнением совершенно не согласен Ф. Оррего из Чили («Nature», т. 353, 17 окт. 1991 г.). Если уж говорить о суровых ограничениях на рождаемость, то для их введения он видит больше оснований, скажем, в Англии, нежели в Китае и тем более в Африке и Латинской Америке, поскольку в Англии значительно выше плотность населения, и развивающимся странам еще предстоит догнать ее по этому показателю.

На мой взгляд, провозглашение различной демографической политики в разных регионах является оскорбительным и уже поэтому обречено на неудачу. Каждый народ имеет равное право размножаться или придерживаться политики депопуляции. Но при этом он должен учитывать следующее.

«Качество жизни населения неразрывно связано с качеством окружающей среды... Оба они неотделимы от вопроса численности населения... Рост населения «съедает» саму землю. Увеличение населения... начало оказывать необратимое воздействие на окружающую среду. В 90-е годы эти изменения достигнут критических масштабов. Они включают в себя непрекращающийся рост городов, деградацию земельных и вод-

ных ресурсов, интенсивное обезлесение» — так говорится в докладе Фонда ООН в области народонаселения 1990 г.

Отходы человеческого существования уже сейчас в 10 раз превосходят способность природы их перерабатывать, а энергопотребление на 90% основано на невозобновимых источниках. Это означает, что нынешняя численность населения уже многократно превосходит экологическую емкость биосферы.

Физик В. Г. Горшков доказывает, что единственная стратегия выживания человечества в нынешних условиях, это восстановление естественных сообществ биосферы, которые миллионы лет поддерживали равновесное экологическое состояние Земли. А для этого численность населения должна уменьшиться в 10 раз. Всяческие идеи создания искусственной биосферы, некой ноосферы, для проживания миллиардов и миллиардов людей порочны и неминуемо ведут к катастрофе (»Знание — сила», 1991, № 6).

Естественно, В. Г. Горшков и другие противники перенаселения не предполагают умерщвлять жителей земли. Их рекомендации прямо противоположны: сознательно и добровольно снизить рождаемость! Это не только уменьшит численность населения до оптимальной величины, но и увеличит продолжительность жизни.

На другую возможность избежать катастрофы указывает В. Р. Дольник; он надеется, что человечество не утратило генетические программы, запускающие биологические механизмы сокращения численности, не требующие сознания и разума. Вот некоторые из них.

При увеличении плотности населения и снижении качества жизни возникает субъективное ощущение, что «нас что-то слишком много», запускается программа «найди своих, отделились от чужих и вместе со своими прогони их». Группа вскипает ненавистью к «чужим», может проявиться неслыханная жестокость, приводящая к братоубийственным взрывам. Естественно, численность населения от этого уменьшается, а экологическая катастрофа отодвигается.

Агрессивность проявляется и к соседним народам. Как следствие, возникают войны и нашествия, цель которых - выбросить за пределы переуплотнившейся популяции избыточное молодое поколение и одновременно попытаться расширить территорию обитания.

Так или иначе человечество в будущем ожидает сокращение численности или, в лучшем случае, ее временная стабилизация. Кардинальным является вопрос, почему это произойдет: вслед-

ствие ли сознательного сокращения рождаемости в целях достижения оптимальной для Планеты численности (тогда это будет сопровождаться повышением жизненного уровня). Или сокращение рождаемости и продолжительности жизни будет вызвано природными и биологическими факторами помимо нашего сознания и желания?

К сожалению, именно второй вариант типичен для человеческой истории. Каждый новый этап научно-технического и социального развития общества поднимал «потолок» численности населения, способного существовать на данной территории, и приводил к повышению качества жизни и уменьшению смертности. Однако именно это последнее вело к быстрому росту населения, и ниша, расширившаяся было благодаря новым ресурсам, оказывалась заполненной до отказа. И вновь, теперь уже на новом уровне включался биологический механизм ограничения численности, а уровень жизни возвращался к нижней границе. Не в этом ли причина того, что каждое новое поколение чувствует себя на грани катастрофы?

Страны, вступившие на путь депопуляции, смогут существенно поднять свой уровень жизни. Правда, скорее всего им придется решительно защищаться от тех государств, которые не захотят или не смогут остановить у себя размножение. Подобная защита, пока что введением иммиграционных ограничений, организуется уже в настоящее время.

Нынешние попытки проводить различную демографическую политику в разных странах свидетельствуют, по сути, о желании победить в некой всемирной демографической гонке государств, в надежде захватить для себя оскудевающие ресурсы земли. Но оружие может быть благополучно уничтожено, а если же мир оказывается перенаселенным, благополучный выход отсутствует. Поэтому, если человечество отказалось от гонки вооружений, оно тем более должно отказаться от демографической гонки.

Р.И. ХРАПКО,
Москва

ЕЩЕ ОДИН ПРОЕКТ ЕЩЕ ОДНОЙ РЕФОРМЫ

Вот мой проект реформы. Он состоит из двух частей.

Первая часть — аттестация руководящих кадров по зарубежной методике, состоящей из трех элементов: а) сдача экзаменов (устно и письменно) по управлению в данной сфере; б) выявление с помощью тестирования психологических и интеллектуальных способностей управлять людьми; в) общественная экспертиза (публичное обсуждение) — выявление основных черт характера и образа личной жизни.

Убежден, что после этих испытаний большая часть, если не все дилетанты, стяжатели выпадут из сферы управления.

Аттестация народных депутатов должна проходить путем новых выборов с распространением на них требований, изложенных выше.

Вторая часть реформы включает следующие меры.

Законодательным актом запретить все виды управленческих привилегий, за исключением того минимума, который предусмотрен международными нормами этикета. Это положит конец ажиотажу вокруг занятия руководящих постов и приобретения депутатских мандатов.

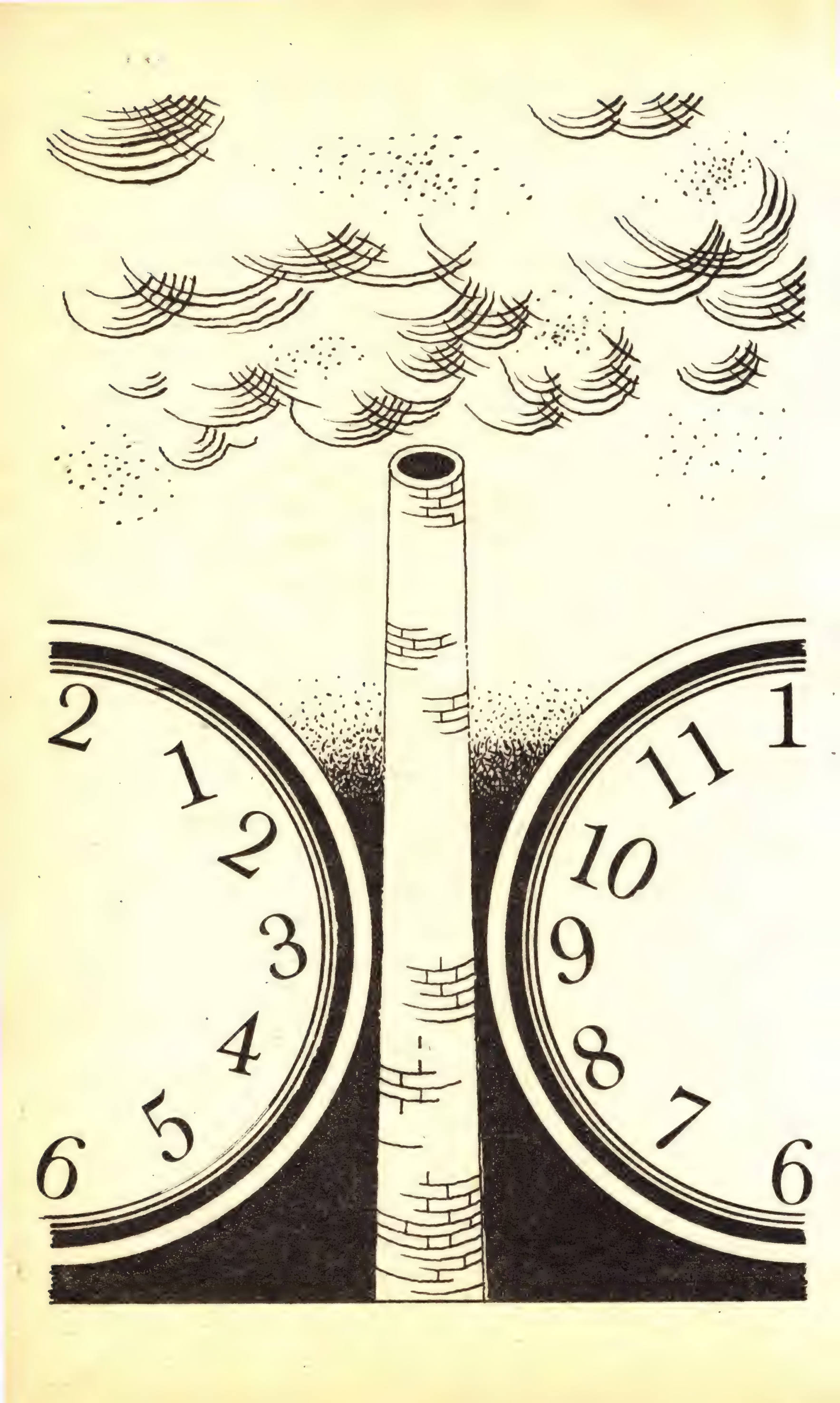
Резко ограничить сферу единоличного управления как главный источник служебных злоупотреблений и того «хапизма», который наблюдается повсеместно. Соответственно следует расширить прерогативы органов коллективного самоуправления на предприятиях и в учреждениях.

Третьей мерой в данной части реформы должно стать выявление численности занятых в сфере управления и затрат на их содержание и обслуживание.

Может возникнуть вопрос: кто будет экзаменатором? Можно создать независимую аттестационную комиссию, включить в нее ученых, представителей трудовых коллективов, чьи руководители аттестуются, профсоюзов, опытных и авторитетных руководителей, а также журналистов. Они должны подбираться гласно, открыто, на конкурсной основе. Должен быть издан специальный указ президента о статусе этих комиссий.

Конечно, значительная часть руководящих работников будет решительно сопротивляться предлагаемым мерам. Думаю, что общественность не позволит разразиться им грубыми выходками (во всяком случае, за рубежом такие реформы проходили сравнительно безболезненно). Ведь предлагаемая реформа поможет ускорить и облегчить экономические преобразования. А это главное.

Г. Вяткин,
Краснодар



ТОЧНОЕ ВРЕМЯ — ДВА РАЗА В СУТКИ...

Я. С. НЕЦКИЙ,
Н-ск

В поисках тайной заглушки

Все началось с того, что в старые добрые застойные времена партия и правительство, обнаружив отставание нашей науки и техники в части биотехнологии, решили построить в нашем городе химзавод. Решили и построили. А когда завод начал работать, то вдруг выяснилось, что у него очень дурно пахнущие выбросы в атмосферу. Очистные сооружения, как это у нас заведено, проектировали с некоторым опозданием, а проблема выбросов химзавода приобрела широкий общественный резонанс. Тут как раз перестройка началась, митинги, протесты. В народе объявились большие знатоки микробиологии, в ход пошли гневные обвинения в адрес администрации всех рангов. Борцы с химзаводом стали баллотироваться в Советы, а доходчивая истина — белок микробиологического происхождения вреден для здоровья — была надолго и прочно вбита в умы доверчивых избирателей.

И вот уже полнокровные народные избранники регулярно собираются на заседания постоянной депутатской комиссии по экологии и бросают свои гневные обвинения... Но толку нет, поскольку нет концепции борьбы с химзаводом. Есть только неприятный запах и требуется аргументированно доказать, что он вреден для здоровья.

Налицо стандартное в наши дни положение: общественная истерия возжжена; возможность дать однозначное и доходчивое объяснение имеется и желаемый результат предопределен: раз запах идет с химзавода, то, стало быть, и виновные должны быть там. Дело за обвинением. и вот по городу идет слух, будто на химзаводе есть некая тайная заглушка. И эту тайную заглушку злодейски открывает чуть ли не сам начальник отдела охраны окружающей среды и отравляет мирное население. А еще — что

его супруга об этом знает, рассказать никому не может и от того чрезвычайно страдает... И все это воспринимается доверчивыми избирателями на полном серьезе.

На полном серьезе появляется и концепция борьбы с химзаводом. Раз зловонные выбросы попадают в атмосферу в порядке вредительства, а вредным для здоровья является белок микробиологического происхождения, то, стало быть, химзавод является распространителем вредоносных микробов, а они, ни в каких реестрах, кстати, патогенных микроорганизмов не числящиеся микробы-продуценты, и являют собой главную опасность.

Негодующая общественность тут же подхватывает новоиспеченное откровение. Страсти разгораются. Начинают выдвигаться требования о закрытии химзавода вообще и о допуске новоявленных аналитиков к химзаводу как к носителю вредоносных микробов. При этом они намереваются, руководствуясь, очевидно, напрашивающейся аналогией, снять с внутренней поверхности так называемых выходных устьев источников выбросов соскоб и, пользуясь стандартной методикой высева и не сомневаясь в успехе этой процедуры, забить в крышку гроба химзавода последний гвоздь.

Обескураженная таким напором администрация категорически отказывает, ссылаясь на отсутствие утвержденных методик. «Аналитики» настаивают. Атмосфера накаляется и...

И неизвестно чем бы все кончилось, если бы дело не испортил один умник. Мысль его была проста. Если злой умысел действительно имеет место, то должен существовать трубопровод, на котором стоит эта злодейская заглушка. Причем диаметр трубопровода должен быть достаточный, чтобы обеспечить необходимый обьем злодейского выброса.

И вот этот умник идет на химзавод, находит там главного злодея, начальника отдела охраны окружающей среды, и они вместе добросовестно обходят все цехи, осматривают все трубопроводы и, естественно, никаких возможностей для осуществления преднамеренного злодейства не обнаруживают.

Более того, выясняется, что главный злодей вовсе и не злодей, а приятный и деловой человек. Кроме того, оказывается, что злодейский выброс из аппаратов, даже если бы гипотетический трубопровод и существовал, невозможен: внутри аппаратов поддерживается разряжение и при открытии предполагаемой заглушки вместо выброса получился бы засос с последующей аварией и остановкой производства.

Короче, умник пишет в местную прессу статью, где разоблачает некомпетентность местных борцов с химзавода. Те, естественно, впадают в ярость. Возбужденная общественность тоже — ей требовался виновник с химзавода, а не рассуждения о давлениях и трубопроводах. Умника тут же клеймят как предателя интересов народа и демократии, а экологическая комиссия... начинает искать новые объекты для нападок, никоим образом не стесняясь своей некомпетентности.

На этом и кончилась бы история с несостоявшимся скандалом, не окажись наш умник еще и упрямцем. Не обнаружив злодейства и, наоборот, убедившись в том, что все требования к технологии выполняются безукоризненно, он задался очень простым вопросом: если порядок соблюдается, если очистные сооружения работают в строго расчетных режимах, то почему же запах так сильно беспокоит население?

Стоит только задуматься...

Прежде всего выяснилось, что проектирование очистных сооружений подгоняется под требования технологии. Сама же технология не затрагивается. Более того, нет ясного представления, что и от чего надо очищать. Во внимание берутся только: а) собственно продукт; б) предусмотренные официальными реестрами вещества, выброс которых карается осуществляющими официальный надзор организациями.

В случае с нашим химзаводом продукты по консистенции - порошки. Отсюда делался «железный» вывод: выбросы надо очищать от пыли. И не только очищать, но и всю задержанную в фильтрах пыль считать продукцией, паковать в мешки и отправлять потребителю. Надо — значит надо, заводчане народ исполнительный. Решили пригласить ученых. Те пришли, посмотрели и сказали, что газ можно очищать от пыли, барботируя его через жидкости. На заводе решили попробовать. Соорудили барботер. Пустили газ. Некоторое время барботер поработал, побулькал, а потом ка-а-ак... бабахнет! - натурально взорвался. Стали заводчане после этого к ученым относиться с опаской, в продукт соль добавлять, а что именно является взрывоопасной субстанцией, так, по-видимому, и не выяснили. Через некоторое время появилась новая идея: применять как в металлургии, где тоже очень пыльное производство, скрубберы мокрой очистки. Принцип их действия основан на разбрызгивании воды в потоке пылегазовой смеси, разгоняемой в специальных трубах до весьма приличных скоростей. Чем выше напор подаваемой пы-

легазовой смеси — тем выше степень очистки, тем более мелкие частички вещества удаляются из потока.

Но чтобы обеспечить этот необходимый напор, надо ставить дополнительные дымососы, необходимо защитить от излишнего разряжения сушильные печи — а это уже табу. Техпроцесс трогать нельзя...

Так появились на выходных устьях скрубберы не достаточного напора. Готовую продукцию они задерживали, а что там еще пролетает — об этом вопрос официально не ставился.

Есть порядок. Раз выбросы должны очищаться от пыли, значит при экспериментальном определении количества выбрасываемых вредных веществ надо пользоваться пылеулавливающими фильтрами.

И пользовались, и пользуются. Правда фильтры при этом сильно намокают, но эта внештатная ситуация решается очень просто: перед взвешиванием фильтры сушились, чтобы осталась только одна задержанная на них пыль.

При этом, правда, распространяется тот самый неприятный запах, но обстоятельство это действующим порядком не предусматривалось, а потому игнорировалось. То есть, как уже догадался наш читатель, умник время даром не терял, а, что называется, рыскал по заводу и все время что-то вынюхивал и выспрашивал. Особенно тщательно он принюхивался к газам, которые выделяются на разных стадиях производства. Старания его оказались не напрасны. Один опытный оператор сказал, что выбросы пахнут сильнее, когда сушатся промывные воды из скрубберов.

В Центральной заводской лаборатории внимание умника случайно обратили на пылящийся на полке отчет, в котором говорилось о каких-то сахарах — продуктах жизнедеятельности микроорганизмов, вредно влияющих на здоровье млекопитающих. От настоящих микробиологов умник узнал, что есть такие вещества, эндотоксинами называются, которые могут выделяться из микробов только в том случае, если эти микробы предварительно убить; именно таким способом «действует» возбудитель холеры. А в одном из отделов узнал умник и вовсе печальную подробность: оказывается, пока эти скрубберы запускали, один особо старательный исполнитель, на котором все держалось, заболел и умер от какой-то странной пневмонии. Сообразить, что в процессе сушки микроорганизмы-продуценты если не гибнут, то многие свои эндотоксины (а может и экзотоксины?) теряют, было нетрудно. Ясно было и то, что эти токсины попадают в культуральную жидкость, тоже высушиваются, а в

результате могут превратиться во взрывоопасную пыль. Очевидно было и то, что эти злополучные токсины могут накапливаться в промывных водах скрубберов и обеспечивать более сильный запах при их сушке, а тем более — при доводке аппаратов, то есть когда в этих самых промывных водах приходится по локоть купаться.

Семь верст умнику было не крюк. Он стал ездить в научную библиотеку и копаться во всяких умных журналах, пытаясь найти указания на вредное действие неких неизвестных, между прочим, продуктов вторичного метаболизма.

И докопался. Первый круг слепого поиска закончился, когда в солиднейшем иностранном журнале он натолкнулся на статью, где было черным по белому записано, что такие-то вещества могут вызывать... пневмонию со странной этиологией. Слово было найдено, найдены были и остальные вредные активности злополучных продуктов, которые этим словом назывались.

Была неясна только одна деталь. Допустим, что относительно хорошо просушенная «сахарная» пыль из-за недостаточности напора проскакивает скрубберы мокрой очистки и попадает в атмосферу. Как быть с ПДК? Если эта пыль и еще микрокапли воды после скрубберов попадают при контрольных замерах на фильтры, о чем свидетельствует сопутствующий сушке фильтра запах, то после просушивания сахар уже не сможет улететь с фильтра и должен дать вклад в определяемый вес. ПДК установлены очень жесткие. Делим количество выбрасываемого вещества на объем факела, в котором это вещество рассеивается и... получаем превышение ПДК примерно в 300 раз. После этого умник стал бить тревогу.

В экологическую депутатскую комиссию пошла докладная с перечнем вредных активностей, которые могут ассоциироваться с выбросом из сушильных печей, а на химзавод — запрос с прилагающимися расчетами.

Экологическая комиссия охарактеризовала труд умника как околонаучную галиматью, после чего решительно стала игнорировать как самого умника, так и его предложения о каких-то дополнительных исследованиях и, соответственно, их финансировании.

Что же касается химзавода, то тот самый приятный и деловой человек, с которым умник искал несуществующий источник, взял утвержденную во всех инстанциях и министерствах методику, знаменитую ОНД-86, взял те же исходные данные, что использовал в своих расчетах умник, исправил в них пару неточ-

ностей и, строго следуя предписаниям этой методики, проделал все расчеты и никакого превышения ПДК не получил, то есть вывозил умника носом по его же собственной писанине!

И на этом могла бы закончиться наша история, но умник уже не мог остановиться. Ведь он докопался до списка вредных активностей, которые ассоциируются с продуктами вторичного метаболизма микробов-продуцентов. Список был более чем грозен:

гемолитическая — и в городе неблагополучно с болезнями кроветворных тканей;

цитолитическая — в городе высокая смертность от онкологических заболеваний;

блокирование фертилизации — много случаев мертворождения и самопроизвольных абортов;

блокирование способности бактерий прикрепляться к слизистой оболочке — в городе много случаев детского дисбактериоза.

Все эти заболевания и случаи фиксировались, по ним составлялись требуемой формы отчеты и посылались в вышестоящие инстанции, но... обратная связь отсутствовала. Токсичность культуры микробов-продуцентов, живой культуры, заметьте, тоже проверялась в очень именитом, тогда всесоюзном институте. И тоже никаких претензий.

Умник соображал: если, пользуясь общепризнанной методикой ОНД-86, можно интуитивно критическую ситуацию представить как нормальную, значит, в этой методике скрыт какой-то подвох. И он стал докапываться до обоснований методики ОНД-86.

Найти монографию М. Е. Берлянда, где, собственно и формулируется положенный в основу ОНД-86 подход, было нетрудно...

Монография эта называется «Современные проблемы атмосферной диффузии». Издана она в Ленинграде Гидрометеоиздатом в 1975 г. В том же Ленинграде и тем же Гидрометеоиздатом, но уже в 1985 г., издан сборник «Атмосферная турбулентность и моделирование распространения примесей». Они говорят об одних и тех же процессах, но в первом случае он называется диффузией, во втором - турболентностью атмосферы и распространением примесей. Два различных наименования не могут обозначать одно и то же. Дело здесь в нестрогом использовании термина «диффузия».

Очень часто этим термином обозначают любой процесс распространения какой-либо примеси, забывая, что в строгом

смысле термин «диффузия» применим только к тем процессам, где распространение вещества связано с тепловым или броуновским движением отдельных его мельчайших частичек. При этом мгновенная скорость теплового или броуновского перемещения отдельных частичек вещества существенно превосходит скорость распространения основной массы вещества.

В этом смысле термин «атмосферная диффузия» является по крайней мере неточным. Гораздо правильнее говорить об атмосферной турбулентности, явлении, основанном не на хаотическом собственном перемешивании частиц рассеиваемого вещества, а на хаотическом перемешивании отдельных токовых трубок воздушного потока. При этом рассеиваемое вещество пассивно переносится локальным потоком и собственно рассеяние определяется тем, насколько перемешаны, перепутаны трубки тока. При этом каждое отдельное перемещение частиц происходит достаточно медленно, а расстояние, на которое переносится захваченное локальным потоком скопление примеси, зависит, как это принято говорить, от масштаба турбулентных вихрей.

Таким образом, когда употребляется термин «атмосферная диффузия», следует помнить, что речь идет о распространении примеси вообще, а отнюдь не о диффузионном распространении.

По этому поводу в предисловии к сборнику «Атмосферная диффузия...» , указанному выше, читаем: «...поскольку эта диффузия определяется, в первую очередь, турбулентностью атмосферы, а все уравнения механики турбулентных потоков являются незамкнутыми, т. е. содержат больше неизвестных, чем уравнений..., то и расчет диффузии примесей в окружающем нас воздухе не может быть автоматически сведен к какой-то задаче математической физики, а обязательно требует привлечения тех или иных нестрогих гипотез и приближенных допущений. По этой причине задача о распространении примесей в атмосфере не имеет одного общепринятого «правильного решения», а характеризуется наличием целого ряда подходов к требуемому расчету, ни один из которых не может претендовать на полную строгость и точность. В нашей стране для расчета рассеяния загрязнений воздуха в основном используются «замыкания первого порядка», т. е. уравнения диффузии. В США и Англии до сих пор, по-видимому, основным является заметно более грубый (но и более простой) «метод гауссовых струй».

Умник наш не поддался традиционному снисходительному отношению ко всему иностранному. Не поддадимся и мы.

Позвольте быть серьезным

Итак, у М. Е. Берлянда перенос примеси турбулентным атмосферным потоком описывается в терминах диффузии. Но для этого на деле нет оснований. Нет их и в монографии. Цитата, которая приводится ниже, озадачит видавших виды казуистов. Без каких-либо обоснований утверждается: «Связь между теоретическими исследованиями атмосферной диффузии примеси и закономерностей тепло- и влагообмена в приземном слое воздуха непосредственно проявляется и при решении соответствующих задач. Так, получаемые при решении дифференциальных уравнений тепло- и влагообмена функции... представляют собой функции распределения диффундирующей субстанции...»

Мы уже знаем, что «решение соответствующих задач», то есть задач о распространении примеси в атмосфере, вовсе не сводится автоматически к «решению дифференциальных уравнений тепло- и влагообмена...» Как бы отвечая на возникающее сомнение, М. Е. Берлянд пишет:

«Важное значение имело установление вида и типа уравнений, описывающих атмосферную диффузию. По аналогии с процессами молекулярной диффузии для данной цели использовались уравнения параболического типа... Однако против этого имелся ряд существенных возражений. Они вытекали из эмпирических результатов Л. Ричардсона, получивших в дальнейшем теоретическое истолкование в работах А. Н. Колмогорова и А. М. Обухова, согласно которым коэффициенты исходного уравнения, представляющие собой коэффициенты перемешивания в атмосфере, могут зависеть от масштабов турбулентных вихрей».

Казалось бы, автор признает: мол, все зависит от масштаба турбулентных вихрей. Но если это признать окончательно, то надо будет также признать, что этот самый масштаб вихрей зависит от конкретных условий, имеющих место в каждой конкретной местности. Но тогда и общей теории не получится... Как бы мимоходом в монографии начинает создаваться, навязываться читателю мнение, будто, несмотря на полученные экспериментальные результаты Ричардсона, вопрос об «описании распространения примеси в атмосфере давно уже положительно разрешен и тому в научной периодике имеется масса подтверждений».

Таким образом, пришлось разбираться не с аргументацией самого М. Е. Берлянда, ее просто нет, пришлось анализировать аргументы других авторов, якобы цитируемых в монографии. И здесь выяснилось много интересного.

М. Е. Берлянд позволил себе некоторые искажения цитируемых утверждений. Подмена состояла в том, что цитируемым результатам приписывался совсем не тот смысл, который вкладывали в них сами цитируемые авторы. Привожу цитату М. Е. Берлянда:

«Одно из первых обоснований возможности использования уравнения Фика для описания процессов диффузии в атмосфере дано Л. В. Келлером. Дальнейшее развитие этот вопрос получил в исследованиях Юдина (1946)... На этой основе проанализированы выводы Ричардсона о зависимости коэффициента обмена от масштаба вихрей и указаны возможности описания процессов атмосферной диффузии с помощью уравнений Фика».

Читаю журнал, на который ссылается автор, и обнаруживаю, что в этой работе Юдин не дает каких либо обоснований применимости уравнения Фика, а только ссылается на свою же работу. При этом делает оговорку, которую, полагаю, совершенно необходимо процитировать:

«Правда, строгое доказательство применимости уравнений диффузии дано лишь для случая однородной среды или, в крайнем случае, «слабо неоднородной» среды и, стало быть, малых изменений коэффициента диффузии с высотой. Однако за неимением точной теории тем же уравнением пользуются как первым приближением к действительности, и в самом нижнем слое воздуха, где относительные изменения коэффициента весьма значительны»...

Нетрудно сообразить, что как раз в приземном слое, где неоднородности велики, уравнения Фика неприменимы.

В работе, на которую ссылается уже не Берлянд, но Юдин, дано не обоснование применимости уравнений Фика к описанию процесса распространения примеси, т. е. тел конечных размеров, а скорее наоборот — их неприменимости.

«Первые теоретические исследования процесса рассеяния тел в турбулентной атмосфере исходили из предположения о полной аналогии молекулярной и турбулентной диффузии... Однако опыты самого Ричарсона показали, что... коэффициент перемешивания... зависит от внешних факторов, в первую очередь, от пространственного масштаба явления. Теоретически влияние масштаба обосновано А. М. Обуховым». И в ссылке

третьего порядка на работу 1941 г. нет обоснований применимости уравнений Фика. Более того, нет и не может быть некоего универсального способа исчисления коэффициентов перемешивания, которые зависят от масштаба явления. Нет потому, что масштаб явления зависит от массы конкретных условий расположения источника, характера застройки промтерритории и рельефа окружающей его местности. Следовательно, не может существовать общей, правильной теории, тем более основанной на решении простейших уравнений — уравнений Фика.

Оказывается, тем не менее, существует теория, которая позволяет развить некий общий подход к учету конкретных местных явлений. Ссылка на эту теорию в монографии М. Е. Берлянда имеется: «Вопрос описания атмосферной диффузии изучался также ... Мониным (1955), которые показали возможности использования для этой цели системы гиперболических уравнений. ...Полученные результаты позволили оценить пределы применимости уравнений Фика».

Однако результат поиска статей указанных авторов оказывается обескураживающим. В списке литературы в монографии Берлянда значится ссылка на восьмой номер журнала «Метеорология и гидрология». Увы! Сборник с указанным названием выходит только шесть раз в год. Тем не менее у этих же авторов в других выпусках имеются работы, в которых они выдвигают уже известные нам требования однородности среды, что исключает обосновываемость применения этих уравнений для расчета рассеяния примеси в приземном слое.

Таким образом, строгих обоснований применимости уравнений Фика для расчета распространения примеси в приземном слое, да еще при сложном рельефе местности, не существует. Разработанная теория переноса примесей в турбулентной атмосфере по уровню математической сложности превосходит применяемую М. Е. Берляндом методу примерно так же, как превосходят настоящие часы — часы нарисованные, хотя последние тоже два раза в сутки показывают точное время.

Естественно, что существует масса примеров, когда выполненные в соответствии с методой М. Е. Берлянда расчеты концентраций дают более чем значительные расхождения с натурными испытаниями. Так, на стр. 21 брошюры «Охрана воздушной среды на промышленных площадках и прилегающих территориях» читаем: «Среди причин возникновения кризисных ситуаций в отдельных городах и промышленных центрах страны, а также на примыкающих к ним территориях, основной является продолжающееся около 20 лет проектирова-

ние мер защиты атмосферного воздуха от выбросов промпредприятий по «Указаниям по расчету рассеивания в атмосферу вредных веществ, содержащихся в выбросах предприятий» (СН 369-74)... Госкомгидромет издал «Методику расчета концентраций в атмосферном воздухе вредных веществ, содержащихся в выбросах предприятий» ОНД-86, в основу которого включена методика СН 369-74, а ранее по санитарным нормам «СН 369-67»...

Впервые принятые в качестве нормативного документа СН 369-67 предназначались только для высоких труб электростанций».

Как раз наличие высокой трубы, когда источник выброса оказывается в области, где влияние земной поверхности значительно ослаблено, обеспечивает применимость средних оценок рассеяния выброса. Однако наличие благополучной средней теоретической оценки вовсе не исключает возможность возникновения таких экзотических, исключительных погодных условий, когда и на большой высоте воздушный поток оказывается слабо турбулирован, и рассеяния выброса не происходит, а образуется, образно говоря, некая воздушная река, доставляющая концентрированную примесь подчас в самые неожиданные места.

Необходимо, однако, согласиться, что распространение методики расчета для высоко расположенных источников на все случаи жизни было лишено оснований и встречало, как выясняется, многочисленные возражения.

В вышеупомянутом обзоре ВЦСПС читаем:

«В отзывах 23 проектных и научно-исследовательских организаций на СН 369-74, полученных в 1981 г. по запросу Госкомгидромета,... содержится около 140 замечаний, которые не учтены в ОНД-86...

По данным института Проектпромвентиляция, расчеты по СН занижают концентрации вредных веществ в атмосфере примыкающих к предприятиям территорий в десятки раз...

Наблюдения, выполненные Институтом биофизики СО АН СССР, органами СЭС, гидрометеослужбы, ЛенНИИП градостроительства и другими организациями в Ангарске, Усть-Илимске, Саянске, Ухте, Сыктывкаре и других городах, показывают отклонение расчетных концентраций от наблюдаемых в ряде случаев в 200 раз... Еще более неблагоприятно обстоит дело с расчетами по СН концентраций, создаваемых низкими линейными источниками. Сопоставление результатов расчетов по СН 369—74 для низких линейных источников с натурными данными

показало, что они ниже наблюдаемых на Братском алюминиевом заводе в 650—6000 раз».

Тем не менее при хорошем ветре рассеяние из высоких труб идет в соответствии с теорией и, следовательно, как и нарисованные часы два раза в сутки показывают точное время, так и теория дает представление о нижних пределах концентрации примесей при рассеянии из высоких труб при благоприятных погодных условиях...

Эпилог

При всех разговорах об изменениях сохраняется у нас старый порядок вещей, гарантирующий монополию на занятие той или иной деятельностью. А вот и итог:

злополучная ОНД-86 получает чуть ли не конституционную поддержку;

город, в котором живет умник, перевалил роковой рубеж: смертность превысила рождаемость, т. е., говоря языком научным, начался процесс депопуляции;

умник все еще ходит по всяким академическим авторитетам, что-то доказывает, но — безрезультатно. Ни в каких списках, ни конституционных, ни подзаконных, он не значится, а значит... Да и был ли он вообще, этот умник?

ФИНАНСОВАЯ И ДЕНЕЖНАЯ ДИЛЕММА РОССИИ

РИЧАРД В. РОН

С учетом политических и экономических условий России есть только два возможных варианта денежной реформы: либо деньги, обеспечиваемые иностранными валютами, либо деньги, обеспечиваемые товарной корзиной. Первый в настоящее время представляется нереалистичным из-за нехватки конвертируемой валюты в России, призрачных шансов на получение необходимых займов от правительств западных стран и Международного валютного фонда и из-за нынешних экономических и политических условий на Западе. Использование товарной корзины («товарной резервной единицы» — ТРЕ) для обеспечения денег привело бы к превращению части товарного богатства России в доходы. Появилась бы денежная единица, которая, по сравнению с альтернативными вариантами, служила бы лучшей расчетной единицей, средством обмена и средством сбережения. Стоимость ТРЕ определялась бы на основе особого рыночного набора товаров — нефть, золото, бокситы, пшеница, каучук и т. д. ТРЕ можно было бы обменивать на рубли по курсу, определяемому рынком, а также конвертировать в твердую валюту. Россияне не были бы поставлены перед необходимостью приобретать доллары или другую иностранную валюту и в то же самое время смогли бы отказаться от форсированного принятия немедленных дополнительных мер жесткой финансовой экономии, которые обернутся дальнейшим обнищанием людей.

ПРОБЛЕМЫ

Денежный кризис развивался за прошедший год еще более быстрыми темпами, и страны рублевой зоны сталкиваются с реальной перспективой гиперинфляции. Россия ведет переговоры с другими странами этой зоны, чтобы выработать правила проведения денежной политики, однако по мере роста со-

Доктор Ричард В. Рон - известный экономист, президент компании "НОВЕКОН", инвестиционных, консалтинговых, торговых фирм, специализирующихся в Центральной и Восточной Европе и СНГ. Член американского Комитета поддержки экономических реформ в России. До этого служил вице-президентом и главным экономистом торговой палаты США, а также экономическим советником многих государственных лидеров США и других стран.

мнений в ее способности стабилизировать рубль и ослабить бремя нехватки наличности подрывается и приверженность к использованию рубля.

К несчастью для России, традиционная жесткая денежная политика непригодна с политической точки зрения. В результате быстрого падения производства в сочетании с весьма расстроенной налоговой системой Россия сталкивается с колоссальным бюджетным дефицитом. Его сокращение за счет резкого ограничения трансфертных платежей и субсидий государственным предприятиям повлекло бы за собой высокий уровень безработицы и принесло бы такие лишения, что ни одно правительство, избранное демократическим путем, не сумело бы удержаться у власти.

Дилемму, стоящую перед российскими руководителями, не мудрствуя лукаво, можно сформулировать так: **использование традиционных мер по снижению инфляции до приемлемого уровня неприемлемо с политической точки зрения; в то же время новая экономика частного рынка испытывает потребность в деньгах с устойчивой покупательной способностью. Цены на товары и услуги определяются в денежных единицах: если деньги не обладают устойчивой покупательной способностью, цены не будут давать точной информации; а от нее в рыночной экономике зависит будущее производство и распределение ресурсов**. Если стоимость денег не стабильна, у производителей и потребителей нет надежной основы для принятия решений по поводу расходов или инвестиций, что приведет к деформациям в распределении рабочей силы и капитала.

В начале 1992 г. Международный валютный фонд настоятельно призывал Россию активизировать усилия по контролю за выпуском денег и предоставлением кредитов. Сначала Россия пыталась внять этому призыву, что усилило недовольство суверенных республик, когда они ощутили нехватку рублей, необходимых для оплаты сделок и выплаты заработной платы. Жесткая кредитная политика привела к забастовкам и угрозам забастовок, а также к колоссальному росту задолженности по взаимным расчетам между предприятиями, в то время как их директора отчаянно пытались получить сырье и материалы. Тогда Центральный банк России изменил тактику и начал печатать больше рублей, что обернулось нынешней волной инфляции. Будущие попытки отрегулировать рост денежной массы, судя по всему, окажутся не более удачными. Даже Федеральная резервная система США и Немецкий банк едва способны обеспе-

чивать стабильный рост денежной массы, так что в высшей степени нереалистично рассчитывать на то, что какое-нибудь российское кредитно-денежное учреждение совершит этот подвиг, учитывая нынешние экономические условия.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ

В настоящее время в большинстве западных стран и МВФ растет понимание того, что нужно попробовать новые подходы. Многие экономисты, в том числе работающие в правительственных и в международных учреждений, обращаются к республикам, входящим в СНГ, с настоятельным призывом создать у себя валютные управления. Их использование позволит стране перейти от количественного к ценовому стандарту.

Напомним, что в соответствии с количественным стандартом, рыночная стоимость денег определяется их спросом и предложением, что на практике оборачивается высокой степенью нестабильности денег — изменчивостью экономической стоимости.

Ценовой стандарт, известный также под названием товарного стандарта, определяет деньги как нечто отличное от средства обмена (например, золото или «корзина» товаров). Стоимость денежной единицы — это рыночная стоимость обусловленного количества товара или набора товаров. Даже страны с количественным стандартом в настоящее время переходят к использованию ценовых показателей. Например, члены Федеральной резервной системы США заявляют, что пытаются сейчас поддержать на стабильном уровне стоимость доллара США при помощи товарных показателей, включающих золото.

ВАЛЮТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ

При наличии валютного управления Центральный банк в денежных делах не может уже действовать по собственному усмотрению. От руководящих кредитно-денежных учреждений требуется хранить иностранную валюту, которая служит как обеспечение денежной единицы страны. Классический пример валютного управления можно найти в Гонконге, где для выпуска в обращение местной валюты требуется стопроцентное валютное обеспечение, так что денежная масса ограничена количеством иностранных резервов центрального банка. Стоимость денег

определяется относительными количествами валют, служащих в качестве обеспечения. При такой системе темпы инфляции национальной валюты во многом определяются средними темпами инфляции валют, хранящихся в валютном управлении.

Очевидно, что любая из стран СНГ может использовать подобные валютные управления, лишь накопив достаточное количество иностранной валюты либо за счет внешней торговли, либо за счет внешних займов от стран Запада или МВФ. Валютные управления успешно функционируют и когда обеспечение не является стопроцентным. Однако, принимая во внимание денежные «рекорды», достигнутые Россией, вряд ли участники рынка согласятся на что-то меньшее. Россия вряд ли сумеет приобрести необходимую иностранную валюту, чтобы создать успешно действующее валютное управление: возможности заработать крупные суммы в иностранной валюте в ближайшем будущем ограничены, а шансы на получение достаточных займов от правительств западных стран и МВФ представляются призрачными ввиду нынешних экономических и политических условий на Западе.

В начале 1992 г. Эстония вышла из рублевой зоны и ввела собственную национальную валюту — крону.

Эстонская система — это видоизмененная товарная система с валютным управлением: она смогла осуществить этот шаг из-за своей уникальной способности получить значительное количество золота, чего было более чем достаточно для стопроцентного обеспечения денежной единицы.

Наконец, валютные управления позволяют вынести решения в денежной сфере за рамки повседневных политических процессов. Доход (сеньораж) от выпуска в обращение денег — это скорее доход валютного управления, чем зарубежного центрального банка. Некоторые органы власти противятся утрате автономности денежной политики, что происходит при создании валютного управления. Впрочем, валютное управление — явное улучшение положения дел по сравнению с существующим порядком в денежной сфере в странах рублевой зоны, и к нему следует прибегнуть, если по какой-либо причине будет решено отказаться от введения описываемой ниже системы, основанной на товарной резервной единице.

В переходный период новая валюта должна сосуществовать в течение определенного периода с нынешним рублем. Новая валюта не должна использоваться как законное платежное средство для правительственных платежей и поступлений, пока не будут решены бюджетные проблемы. Использование ценового стандарта (опять-таки иностранная валюта или товары) подразумевает сбалансированный бюджет или, по крайней мере, нормально функционирующий рынок государственных облигаций. Но поскольку всякая поспешная попытка сбалансировать российский бюджет обернулась бы катастрофическими лишениями для миллионов

граждан, которые получают трансферные платежи или субсидии, правительству нужно время , чтобы сократить субсидии и увеличить доходы путем создания работоспособной, не разрушительной для экономики, контролируемой налоговой системы. А новый частный сектор не может ждать, когда появится стабильная и конвертируемая денежная единица.

НАБОР ТОВАРОВ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ВАРИАНТ

К счастью, существует такое решение денежной дилеммы, стоящей перед Россией, которому не свойственны эти проблемы. **Это использование товарных резервных фондов.** Россия богата ресурсами, она бедна лишь текущими доходами. Если что и нужно делать, так это обратить часть этих ресурсов в доходы.

Мир движется к новым ценовым стандартам, в частности товарным, основанным на относительно широких наборах товаров, включая золото, при которых деньги, предоставляемые на конкурентной основе, свободно обращались бы в активы, эквивалентные по стоимости определенной товарной корзине. Многие ведущие экономисты поддерживали подобный подход (в начале века это был Фишер; в последние годы он был снова возрожден, в частности, усилиями лауреатов нобелевской премии Хайека и Фридмена и других), сегодня он снискал уже широкое признание.

Если Россия начнет использовать товарную корзину для обеспечения своей денежной единицы, она может перейти от одной из самых слабых денежных валют к самой сильной валюте мира. **Богатство России – в товарах, которыми она располагает, владеет и которые она производит.** Их можно было бы использовать для обеспечения стоимости новой валюты или похожего на деньги средства — товарной резервной единицы (ТРЕ), точно так же, как золото традиционно используется для денежного обеспечения. Преимущество использования корзины перед всего одним каким-нибудь товаром в том, что должным образом составленная товарная корзина ведет к большей стабильности в денежной сфере, ослабляя резкие сдвиги спроса и предложения, которые могли бы обернуться значительными колебаниями цен на любой отдельно взятый товар.

Товарная резервная единица — это финансовое средство, служащее в качестве средства обмена и сбережения с целью заключения международных сделок. Ее можно представить в виде трэвел-чека, обладающего постоянной покупательной способностью и обеспечиваемого набором товаров. Предполагается, что

ТРЕ может выпускаться в обращение российским государственным банком или зарубежными финансовыми учреждениями и обмениваться на рубли или свободно конвертируемую валюту. Владелец может выкупить ТРЕ в любое время как за рубли, так и за свободно конвертируемую валюту по цене, которую имеют лежащие в ее основу товары. ТРЕ определялась бы как цена отдельного, определенного (как качественно, так и количественно) рыночного набора товаров, таких как нефть, медь, олово, цинк, фосфориты, древесина в дополнение к золоту. Например, ТРЕ может быть определена как 2 унции золота плюс 10 баррелей нефти плюс 100 кг меди и т. д. Отдельные составляющие товарной корзины определялись бы ресурсами России, а ее структура — соображениями максимальной ценовой стабильности. В этот набор должны включаться лишь товары, представленные на активном фьючерсном и (или) денежном рынке с «единой мировой ценой», чтобы стоимость ТРЕ могла бы быть определена в любой твердой иностранной валюте.

По меньшей мере 40 товаров котируются на организованном товарном фьючерсном рынке. Так, в случае с соевыми бобами торговля ведется на восьми различных фьючерсных рынках в Северной Америке, Европе и Тихоокеанском регионе. Там, где параллельно существуют несколько рынков, на которых ведется торговля каким-то одним товаром, электронный доступ к ценовой информации приводит к быстрому исчезновению всякой ценовой разницы между рынками благодаря арбитражной деятельности (покупка в одном месте с целью перепродажи в другом. — Прим. ред.).

При решении вопроса о том, какие товары следует включить в корзину, должны учитываться издержки, связанные с хранением и порчей продуктов. Золото должно быть основной составляющей любой товарной корзины, поскольку оно издавна ассоциируется со стабильными и надежными деньгами, а также потому, что оно не относится к скоропортящимся товарам, а издержки его хранения низки. Могут быть включены в товарную корзину и товары с высокими издержками хранения, но в форме достоверных запасов. Например, если в набор входит мазут, то нефтяные запасы могут быть переданы по акту банку-эмитенту в качестве «обеспечения» мазутной компоненты. При такой системе «издержки хранения» были бы незначительны. К достоверному запасу следует делать соответствующую скидку, чтобы компенсировать возможные ошибки в оценке, а также издержки добычи, переработки и транспортировки. Еще пример — лес на корню может использоваться как часть резерва при условии достаточной скидки для покрытия возможных ошибок в оценке, стоимости повала и издержек его транспортировки в международные порты.

ТРЕ может с легкостью выполнять все функции денег – единицы счета, средства сбережения и средства обмена, причем лучше, чем любые другие деньги.

Использующей ТРЕ стране не пришлось бы вводить ее как законное платежное средство немедленно или в какой-то момент

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОВАРНОЙ РЕЗЕРВНОЙ ЕДИНИЦЫ (ТРЕ)

времени. Она могла бы вводиться постепенно в качестве параллельной денежной единицы – простонапросто как полезное, похожее на деньги средство.

ТРЕ можно использовать для содействия процессу приватизации как средство обеспечения приватизационных чеков.

Владельцы чеков получили бы объективный стандарт, при помощи которого можно соизмерять стоимость акций предприятий или любых других приватизируемых активов, ТРЕ может также использоваться для обеспечения эмиссии государственных облигаций или иностранных кредитов.

В обоих случаях она служила бы обеспечением так же, как любые другие реальные активы используются для обеспечения займа.

КАК ПРИВОДИТЬ В ДЕЙСТВИЕ ТОВАРНУЮ РЕЗЕРВНУЮ ЕДИНИЦУ

Имеется два альтернативных метода создания ТРЕ. Роль «центрального банка» ТРЕ может выполнить одно из официальных российских учреждений либо несколько российских и зарубежных финансовых учреждений, которые осуществляли бы эмиссию ТРЕ под руководством частной «управляющей» компании.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В РОЛИ «ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА» ТРЕ

В соответствии с этим вариантом, российскому правительству потребуется выбрать «Банк ТРЕ». Тот сначала определит ТРЕ — то есть специфицирует товары, имеющиеся в продаже, включенные в «корзину», их качества и относительные количества.

Так, контрольная единица ТРЕ могла быть стоить, например, 4.200 дол. по состоянию на какой-то момент времени при оценке по ценам на международных товарных биржах. Банкноты, деноминированные в ТРЕ, выпускались бы в обращение, будучи долей цены «контрольной единицы» ТРЕ с тем, чтобы частные лица хранили их в купюрах удобного для себя достоинства.

«Банк ТРЕ» должен приобретать золото и другие товары для обеспечения эмиссии ТРЕ. Рыночная стоимость обеспечения должны быть не ниже стоимости выпущенных в обращение ТРЕ с тем, чтобы она полностью сохраняла свою кредитоспособность. Таким образом, предложение ТРЕ ограничивалось бы рыночной стоимостью товаров, используемых для ее обеспечения.

«Банк ТРЕ» мог бы приобретать имущество, если бы российское правительство передало по акту «Банку» природные ресурсы, такие как месторождения нефти, медные рудники, районы лесозаготовок и т. д. плюс запасы золота. В свою очередь, банк впоследствии мог бы снова распределить это богатство среди российского населения в форме ТРЕ в расчете на душу населения так же, как были распределены приватизационные чеки. При таком подходе у россиян сразу резко выросли бы доходы, что помогло бы им пережить тяготы переходного периода.

Банку не пришлось бы физически хранить товары и другие фонды, за исключением золота; было бы достаточно лишь наличия законного права на пригодные для продажи активы, такие как нефтяное месторождение. Он должен располагать достаточным количеством иностранной валюты для выкупа ТРЕ в любой из основных конвертируемых валют по рыночной стоимости лежащих в ее основе товаров в любое время, плюс, возможно, небольшие комиссионные за совершение сделки.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ДЛЯ ЭМИССИИ ТРЕ

Потребность России и других стран Содружества в денежном средстве, которое выполняло бы все функции денежной единицы, могла бы быть удовлетворена денежным средством, обеспеченным товарами и выпускаемым неправительственной организацией. Такая возможность сегодня реальна. Во-первых, ввиду распространения товарных бирж, где как денежная, так и фьючерсная цены на различные товары определяются предложением и спросом в ходе открытых торгов. Во-вторых, из-за возникновения международных рынков, на которых ряд товаров имеют единую мировую цену. В-третьих, развитием фондов для финансовых рынков, взаимных товарных фондов, а также взаимных фондов акций и облигаций, где инвесторы могут застраховать себя от инфляции в целом. В-четвертых, ввиду существования налоговых «райских» местечек, таких как Люксембург, Багамские острова, Каймановы острова, острова, расположенные в проливе Ла-Манш, Гибралтар и др.

Так, с целью определения стоимости ТРЕ через рыночную товарную корзину, необходимую для приобретения ТРЕ в любой конвертируемой валюте, мож-

но создать компанию, которая должна предоставлять право (лицензию) на продажу банкнот с неизменной покупательной способностью, или облигаций на предъявителя другим российским и иностранным компаниям, будь то банки, страховые компании, брокерские фирмы или даже ассоциации потребителей товаров.

Причина, по которой эта компания должна скорее предоставлять лицензию на продажу ТРЕ, нежели непосредственно выпускать их в обращение, заключается в поддержании надежности ТРЕ.

История с очевидностью свидетельствует: когда одна и та же организация определяет денежный стандарт и также выпускает в обращение денежную единицу, появляется мощный стимул снизить ее стоимость. Пользователи ТРЕ должны быть полностью убеждены в надежности ее обеспечения. Это можно достигнуть посредством создания совета гарантов, членами которого могут быть известные экономисты разных стран с безупречной репутацией. Члены совета назначались бы пожизненно и выполняли бы только одну функцию: следить за тем, чтобы любые изменения, происходящие с течением времени в составе рыночной корзины, не вели к снижению ее стоимости.

Компания «ТРЕ» должна также очень часто давать котировки ТРЕ в ведущих твердых валютах. Она должна принимать участие в кампании по маркетингу в любой стране, где продаются ее банкноты, чтобы уведомить коммерческие структуры и отдельных лиц в обоснованности соображений, по которым они должны хранить ТРЕ и заключать контракты в ТРЕ. Например, сначала цель маркетинговой кампании, видимо, будет заключаться в том, чтобы заставить людей проникнуться мыслью, что, в сущности, ТРЕ — это трэвел-чек, обладающий неизменной покупательной способностью. В сравнении с другими трэвел-чеками и валютами он как средство сбережения является более предпочтительным.

С финансовых учреждений, приобретающих право (лицензию) на эмиссию ТРЕ для краткости — франчайзи, видимо, будет авансом взиматься сбор за использование наименования ТРЕ и определенной товарной корзины. Они, видимо, будут платить компании «ТРЕ» взнос за получение (с точностью до минуты) ценовых котировок ТРЕ. С них будет также взиматься взнос с общего количества выпущенных в обращение банкнот или облигаций на предъявителя, деноминированных в ТРЕ, и принятых банковских вкладов или займов, сделанных в ТРЕ, которые будут оплачиваться их владельцами. Этот взнос должен быть достаточно мал, чтобы не воспрепятствовать обращению ТРЕ и в то же время не стимулировать франчайзи обращаться в другое место за услугами, оказываемыми компанией «ТРЕ». Франчайзи должен выпускать облигации на предъявителя (то есть банкноты) в ТРЕ, по которым не будут выплачиваться проценты. Впрочем, он принимал бы вклады в ТРЕ, по которым выплачивались бы дивиденды.

У франчайзи появился бы стимул выпускать в обращение банкноты, деноминированные в ТРЕ; они получили бы «запас» банкнот в промежутке между его

продажей и его конечным выкупом, если это вообще когда-нибудь произойдет. В сущности, многие банкноты никогда не были бы выкуплены, если бы они использовались в процессе обращения, так как с течением времени большое их количество было бы утеряно или уничтожено. Это обернется чистой прибылью для финансового учреждения, выпустившего их в оборот (аналогично тому, как государственный центральный банк получает «прибыль» на валюте, которая утрачивается или уничтожается).

Франчайзи охотно принимает на хранение вклады в TPE, так как они являются источником денежных фондов и не требуют больших затрат, идет на риск, связанный с колебанием стоимости набора товаров в любой отдельно взятой валюте при обесценении валюты по отношению к товарной корзине. Франчайзи могут понести значительные убытки, если они не были должным образом застрахованы. Именно поэтому в лицензии должно быть оговорено требование держать значительные резервы, частью золотом. Другие резервные активы могут быть обеспечены ценными бумагами российских предприятий, приватизационными чеками, иностранной задолженностью и обыкновенными акциями. Впрочем, имеющие хороших руководителей товарные инвестиционные фонды открытого типа, предназначенные для финансового рынка, инвестиционные фонды открытого типа для приобретения обыкновенных акций и облигаций, очевидно, обеспечивают норму прибыли, значительно превышающую темпы инфляции. Таким образом, в большинстве своем франчайзи должны надеяться получить прибыль от их операций с TPE.

Любой российский гражданин сможет внести в финансовое учреждение, имеющее право эмиссии TPE, сумму в любой иностранной валюте или в рублях, либо приватизационные чеки, а взамен получить TPE банкноты.

Компания TPE определяет обменный курс свободно конвертируемых валют по отношению к банкнотам, деноминированным в TPE в любой момент времени. В случае с неконвертируемыми валютами, такими как рубль, франчайзи должно решить, по какому курсу принимать рубли в обмен на TPE.

У владельца TPE на руках оказывается полностью ликвидный актив, который можно обменять на товары или услуги или выкупить в любой свободно конвертируемой валюте. Кроме того, владелец TPE будет знать, что стоимость последней не упадет. Вместо того, чтобы физически владеть банкнотами TPE, частное лицо или коммерческая структура может принять решение внести сумму в иностранной валюте, скажем, в долларах, в франчайзи и обратиться с просьбой положить эти деньги на счет, деноминированный в TPE. У вкладчика был бы счет, который, он уверен, не «съест» инфляция, он будет получать с него норму прибыли, размер которой зависит от дивидендов по вкладам, объявленным франчайзи (осуществляющим операции в TPE). У российских предпринимателей и частных лиц появится стимул начать заключать контракты в TPE, так как они будут знать, что в течение всего срока действия контракта он будет иметь постоянную стоимость. С течением времени деловые люди вполне смогут начать назначать цены на товары и услуги в TPE, хотя при этом они могут принимать рубли и другие свобод-

но конвертируемые валюты к оплате за товар или услугу. Изменяться будет лишь количество валюты (или рублей), необходимое для приобретения товаров по цене ТРЕ. Это даст продавцам возможность избегать частых ценовых колебаний.

Преимущество в использовании ТРЕ для России состоит в том, что это средство для принятия решений в области бизнеса и может быть основой составления финансовых отчетов, т. е. это было бы шагом в направлении эффективно действующей экономики свободного рынка, функционирующей параллельно с существующей социалистической экономикой.

У ТРЕ будет гарантированная покупательная способность не потому, что ТРЕ непосредственно выкупается за счет товаров, включенных в рыночную корзину, а потому, что она может быть обращена в свободно конвертируемую валюту, необходимую для приобретения товаров, представленных в рыночной корзине. Таким образом, ТРЕ может быть конвертируема в физические товары и услуги, составляющие товарную корзину ТРЕ, хотя, возможно, потребуется несколько промежуточных шагов для завершения этого процесса.

Банкноты, деноминированные в ТРЕ, будут обращаться и подлежать взаимному обмену, несмотря на то, что выпускать их в оборот будут разные франчайзи. Разумно ожидать, что такие банкноты разных компаний будут котироваться по отношению друг к другу по номиналу. Впрочем, если возникнет подозрение, что одна из компаний-эмитентов столкнулась с трудностями, на ее банкноты могла бы быть сделана скидка, как произошло с банкнотами, деноминированными в долларах США, выпущенными некоторыми банками на западе страны, прежде чем была образована Федеральная резервная система. На них была сделана скидка по отношению к банковским билетам, выпущенным рядом банков на востоке США. Это было бы редким явлением и, с практической точки зрения, не составило бы никакой проблемы.

От франчайзи потребуется платить взносы, которые оно может переложить на своих клиентов) компании ТРЕ за право эмиссии банкнот, деноминированных в ТРЕ и хранения вкладов, деноминированных в ТРЕ в России. Они включают взносы как по вкладам, так и по эмиссии банковских билетов. Размер взносов определяется так, чтобы их хватило для покрытия издержек компании ТРЕ, и взаимодействующих с ней российских учреждений и обеспечения приемлемой прибыли.

После получения необходимого одобрения система ТРЕ может вступить в действие в течение нескольких месяцев.

При частном варианте системы важно, чтобы занимались эмиссией ТРЕ как российские, так и нероссийские финансовые учреждения которые могли бы выкупаться как внутри России, так и за ее пределами. ТРЕ пользовались бы гораздо большим спросом, если бы их владельцы знали, что могут выкупить их за пределами России и ничего не потерять при этом даже в том случае, если коренным образом изменятся политические обстоятельства.

Кроме того, компания ТРЕ должна будет позаботиться о создании системы страхования, возможно, на контрактной основе, чтобы застраховать выпущенные в обращение ТРЕ от издержек несостоятельности любой франчайзи: нужно помнить, что в условиях соглашения о льготах все франчайзи должны выкупать ТРЕ, выпущенные любым другим финансовым учреждением, осуществляющим операции с ТРЕ. Такая страховая система действует так же, как и при страховании банковских счетов: в цену каждой продаваемой ТРЕ включается небольшая сумма, предназначенная для покрытия расходов на страховку.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Главные преимущества Государственного банка, осуществляющего операции в ТРЕ, состоят в том, что все это можно сделать очень быстро и в результате сразу же добиться увеличения покупательной способности жителей России. Главные же недостатки в том, что учреждение, выпускающее в обращение ТРЕ, одновременно и определяет их – впрочем, эти функции можно и разделить. Кроме того, подход, предусматривающий создание Государственного банка, связан с проблемой, с которой сталкивается любая монополия — с отсутствием конкуренции.

Использование российских и зарубежных финансовых учреждений для эмиссии ТРЕ имеет то преимущество, что предоставляет жителям России похожее на деньги средство, которое вряд ли подвергнется уценке и в меньшей степени подвержено колебаниям политической конъюнктуры, нежели Государственный банк. Оно также должно дать толчок развитию более сложных финансовых учреждений, способствовать ускорению процесса приватизации российских предприятий посредством создания более обширного внутреннего рынка ценных бумаг.

Главный недостаток подхода, предусматривающего участие российских и зарубежных финансовых учреждений, заключает-

ся в том, что граждане России обретут дополнительную покупательную способность не сразу.

Кроме того, для широкого распространения ТРЕ потребуется более длительный период времени, поскольку не предполагается выдавать их людям.

Очевидно, что предложенные выше альтернативные проекты имеют ряд возможных вариантов, включая сочетание как «государственного», так и «частного» подходов, в результате чего можно свести воедино многое из того лучшего, что есть в обоих альтернативных проектах.

ТРЕ И ИНФЛЯЦИЯ

Стоимость рубля независима от цен на другие товары или стоимости западных валют. Стоимость рубля — это производное от его дефицита по отношению к товарам и услугам, предлагаемым в России. Причиной инфляции является чрезмерная эмиссия рубля по отношению к предложению товаров и услуг в России. Поэтому выпуск ТРЕ инфляцию не остановит, но ТРЕ надежный способ обмена и средство сбережения. Стороны, заключающие контракты в ТРЕ, были бы более уверены в том, что действительно получат прибыль, и в свою очередь, требовали бы меньшую премию за риск в связи с инфляцией и, следовательно, в целом с большей степенью вероятности принимали бы участие в экономической деятельности. В результате ТРЕ способствовала бы экономическому росту и занятости в России.

ВЫТЕСНИТ ЛИ ТРЕ РУБЛЬ?

Ожидается, что ТРЕ будут выпускаться в обращение в виде банковских билетов большего достоинства. Рубль будет по-прежнему использоваться при обычных покупках. Введение ТРЕ облегчило бы ведение международной торговли и послужило бы способом перехода к конвертируемому рублю.

В большинстве своем источники поступлений в иностранной валюте в государственную казну, включая сбыт товаров государственными предприятиями, иностранные займы и межгосударственные сделки, останутся неприкосновенными. Предложение о введении ТРЕ окажет на имеющуюся у государства иностранную валюту в целом такое же влияние, как и принятие на вооружение западной практики, в соответствии с которой фирмам, занятым международным бизнесом, предоставляется возможность свободно хранить иностранную валюту. Более того, поскольку ТРЕ будет способствовать развитию российского экспорта, она, судя по всему, приведет к увеличению российских запасов в иностранной валюте.

Подготовлено на основе :
Richard W. Rahn, «The Russian financial and monetary dilemma»
Перевод М. В. КОСОЛАПОВА

СЦЕНЫ ИЗ ЖИЗНИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

ЧТО ОН МОЖЕТ

КТО главный виновник накачивания в обращение необеспеченных товарами денег? Центральный банк и Верховный Совет, с уверенностью утверждают одни. А. А. Нечаев, к примеру, сказал, что Министерство экономики отвечает за выпуск в обращение в течение прошлого года не более 200 млрд руб., а остальные 4 трлн руб. — на совести ЦБ. Руководители Центрального Банка не согласны с нападками в свой адрес и склонны перепасовать солидную долю ответственности правительству и Минфину — мол, нечего поддаваться лоббистам всех мастей и вводить льготные кредиты, не позаботившись спрогнозировать последствия такого шага.

В июле 1992 г. Е.Т.Гайдар подписал постановление правительства № 465, в соответствии с которым разрешались льготные кредиты некоторым отраслям («Хлебопродукту», пищевой промышленности, тем, кто занимается закладкой овощей, закупкой шерсти и.т.п.). Этот документ готовился в Министерстве экономики под воздействием соответствующих лобби, а последствия такого шага никто не удосужился просчитать. Инфляция тогда была не очень высокой (11%).

Денежный накат начался с того же июля под влиянием уборочной кампании и сезонного характера снабжения северных территорий, куда и пошли эти самые льготные кредиты.

Так, если за январь-апрель денежная масса росла ежемесячно на 9—14%, то в мае она подскочила примерно на 28%, в июне —

на 26%, в июле — на 32%, в августе — на 32%, а в ноябре ее прирост составил лишь 5%, в декабре — 19%. При этом в августе инфляция держалась на уровне 9%, в сентябре 12%, в октябре подскочила до 25—30%.

А как же распределялись льготные кредиты? Довольно типичной была такая картина. В Центробанк поступали с мест телеграммы от «льготников» примерно такого содержания: «Срочно пришлите 15 млрд руб. централизованных кредитных ресурсов на закладку овощей. Урожай погибает на полях, у овощных баз нет денег». Работники банка соответствующего ранга смотрели в потолок, чесали затылок и принимали решение выделить только полтора миллиарда. Через три недели в банк приходила вторая телеграмма: «1,5 млрд использовали, дайте еще 20 млрд». Те же люди советовались между собой и ограничивались 800 млн руб. Недели через две новая телеграмма: «Все нормально, остались недоиспользованными 200 млн руб., разрешите их пустить на закупку сахара и дайте еще 30 млрд руб.» Чему же здесь удивляться: запросы становятся безразмерными, если ставка в несколько раз меньше текущего темпа инфляции.

Что же, в Центробанке нет специального подразделения, которое более обоснованно подходило бы к выделению льготных кредитов? Нет и не надо, считают ответственные работники. Можно, конечно, посадить 20 человек, которые будут что-то подсчитывать, носить бумаги взад-вперед, но все равно дело сведется примерно к такой же схеме.

Летом 1992 г. при Министерстве экономики существовал специальный штаб по обеспечению уборки урожая во главе с первым заместителем министра экономики А. Г. Шаповальянцем. В него входил и ответственный работник Центробанка. И там разыгрывались аналогичные сцены. Собирались представители Министерства сельского хозяйства, потребкооперации, «Хлебопродукта» и требовали от ЦБ для своих подопечных льготные кредиты — в 40, 70 и 100 млн руб. Банкир, ссылаясь на нехватку кредитных ресурсов, соглашался выделить не более 5, 7 и 11 млн руб. Начинался торг, в результате достигался некий компромисс без каких бы то ни было «точных» расчетов.

Работники банка не стремятся придерживаться запрашиваемых сумм еще и потому, что сталкиваются с тем, что сами эти суммы тоже «берутся с потолка». Так, Министерство сельского хозяйства запросило под весенние полевые работы 1 трлн руб. льготных кредитов. Когда в ЦБ решили все же проверить расчеты, оказалось, что их авторы посчитали все затраты по посевной кампании в рыночных ценах (причем ни много ни мало, а 63 млрд руб.

попросту просуммировали дважды). И таким образом родившийся триллион должен быть прокредитован Центральным банком под льготные проценты! Будто в хозяйствах нет зерна, картофеля, напрочь «забыты» их собственные ресурсы и выручка. На самом деле на 1 декабря 1992 г. на расчетных счетах колхозов скопились десятки миллиардов рублей. Да и у коммерческого Сельхозбанка есть свободные ресурсы. Если же Министерство сельского хозяйства выходит на Центральный банк с инициативой предоставить столь солидную сумму льготных кредитов, оно просто обязано выявить реальную потребность.

Когда есть хотя бы малейшая возможность получить льготный кредит, грех ею не воспользоваться. Можно поднатужиться и собрать кипу виз разного ранга, после которых и сам Гайдар, а теперь и Федоров или Черномырдин, сдадутся, махнут рукой и подпишут. А потом эти кредитные ресурсы могут оказаться на аукционах.

В ноябре правительство предложило повысить учетную ставку. Банкиры возразили: какой от этого прок, ведь она целиком ляжет на бюджет, а не на заемщиков. В условиях, когда большинство кредитов предприятия получали под 10 или 28%, а разница между этой ставкой и ставкой ЦБ в 80% компенсировалась коммерческим банкам из бюджета, из-за повышения учетной ставки резко возросла бы его расходная часть, а льготные заемщики этого изменения просто не почувствовали бы. А вот давление на правительство со стороны тех, кто пока не имел доступа к этой кормушке, резко увеличилось бы.

О том, что важно убрать льготные кредиты, говорят и такие данные. В Петербурге денежные доходы на душу населения в ноябре 1992 г. составили 4,9 тыс. руб., увеличившись по сравнению с декабрем 1992 г. в 4,7 раза, кредитные вложения за то же время выросли в 7 раз (в среднем по России — в 11 раз) при банковском проценте минимум 80. И одновременно есть северные республики РФ, в которых денежные доходы на душу населения достигли 13,7 тыс. руб., увеличившись относительно декабря 1991 г. в 10,7 раза, а кредитные вложения — в 18 раз при весьма льготном проценте, при этом коммерческие банки этих северных территорий торговали кредитными ресурсами в Москве. Такая ситуация, по мнению работников ЦБ, стала возможной потому, что у Петербурга нет столь мощного лобби в парламенте и правительстве, как в Госкомсевере...



ЧЕГО ЖДУТ ОТ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

С.Е. ЕГОРОВ,
президент Ассоциации российских банков:

ЭТИ сцены из жизни Центрального банка наводят грусть. Все это напоминает былые времена, когда Политбюро дважды в год выносило решения о выдаче кредитов колхозам и совхозам на посевную кампанию и уборку урожая с припиской «независимо от расчетов Госбанка». В Российской Федерации 85% колхозов и совхозов убыточны или низко рентабельны. Мы как-то подсчитали: даже если бы все свои доходы они направляли на покрытие задолженности Госбанку, то им потребовалось бы 100—150 лет, чтобы рассчитаться с ним! Неужели этот опыт ничему не научил всех нас и, в первую очередь, руководителей Центрального банка?! Они просто обязаны «держать удар». Нельзя же так дальше жить! Почему по сей день за руководителей Центрального банка решают Шаповальянц, Нечаев и кто-то там еще?

Давления (а оно, конечно же, всегда будет мощным) руководству ЦБ не выдержать, если оно не будет проводить грамотную кредитно-денежную политику. К примеру, если уж объективно существуют сезонные отрасли, предусмотрите в кредитной политике специальные кредиты и выдавайте их на конкурсной рыночной основе.

Во всем мире существует практика, когда субсидии выдаются не под будущие проектировки, а на готовую продукцию. Производитель предьявляет документы, что он выпустил ее и продал. А сейчас еще «курочка в гнезде» — и, пожалуйста вам, льготные кредиты. Если руководители ЦБ будут продолжать безграмотную кредитную политику, их обязательно сомнут не одни, так другие структуры. Нельзя допускать непрофессионалов в тайны банковского дела. Желающих командовать деньгами предостаточно. Но Центральный банк должен быть твердым и сильным. Тогда его все станут уважать.

Пора переходить к таким взаимоотношениям Центрального банка с госбюджетом, как это принято в развитых странах Запада и предусмотрено законодательством о Центральном банке. Правительство может выпускать заем для финансирования бюджетных расходов и продавать облигации займа на свободном рынке. Банки могут покупать эти облигации. Их можно размещать также среди предприятий и даже населения, что приведет к сокращению денежной массы в обороте и снизит инфляцию.

Г.А. ТОРСУНЯН,
президент Технобанка, председатель Совета директоров Межбанковского финансового дома:

ЕСЛИ Центральный банк намерен по-прежнему руководствоваться сначала «уставом партии», потом Конституцией и лишь затем законами о его деятельности, то он так и будет думать о промышленности и сельском хозяйстве по схеме, которую нам блестяще описали, а не о совершенствовании самой банковской системы и кредитно-финансовой политике. Теперь понятно, почему у нас именно такая кредитная политика. Кто спорит, что все в мире взаимосвязано? Но тогда пусть ЦБ вплотную займется не только производством, но и экологией, преступностью, пенсиями.

Утверждение ЦБ, будто с ноября ситуация с денежной массой нормализовалась, на мой взгляд, иллюзия. И раньше-то денежную массу не могли контролировать, а сейчас она окончательно вышла из-под контроля ЦБ и госструктур. Основной реальный оборот идет вне банковской системы. Внутри нее курсируют лишь те средства, которые распределяются по госпредприятиям, чахнувшим и умирающим, несмотря на миллиардные дотации. А преобладает рыночный оборот, причем в наличной форме, который, естественно, не облагается налогами. Дело доходит до парадокса: производители не могут вернуть коммерческим банкам кредит — нет безналичных средств, а банки не хотят связываться с наличными и потом их пересчитывать.

Причина такой ситуации — в недоверии к ЦБ, спровоцированном его повышенным радением за интересы производства. Какие уж там интересы, если деньги месяцами гуляют неизвестно где. Не это ли наиболее мощный источник инфляции?

Многие действия ЦБ приводят к удорожанию межбанковского рынка. После апрельского кризиса с кредитами 150 коммерческих банков объединились и создали кредитный рынок, худой ли, маленький ли по сравнению с централизованным, но работающий. В рамках Межбанковского финансового дома реализовано более 15 млрд. руб. и десятки миллионов долларов. Однако ЦБ в упор нас не видит и с гордостью отказывается от наших услуг. Я усматриваю в этом нежелание использовать цивилизованные механизмы распределения централизованных кредитных ресурсов. Вместо этого ЦБ берет на себя труд «контролировать, регулировать, выявлять, наказывать»: контролировать фонды потребления коммерческих банков, вплоть до того, сколько и кому они выплатили зарплаты. А кредиты между коммерческими банками распределяются, видимо, аналогичному тому, как описано выше. Из аукционов кредитных ресурсов, которые намерен проводить Центральный банк, скорее всего получится очередная кормушка (будет а- ля валютная биржа).

Е.Т. ГАЙДАР,
директор Института экономических проблем переходного периода:

НЕЗАВИСИМОСТЬ главного банка страны в мире придумана не случайно. Правительство выполняет многофункциональные задачи, отвечает и за производство, и за экологию, и за социальную защиту, и за своевременное снабжение разных территорий... Ему постоянно не хватает ресурсов для их решения. Различные структуры и ведомства подступают к денежному карману со своими неотложными требованиями. Такова жизнь.

Однако в экономике обьективно существуют и некие ограничители, в первую очередь, связанные с финансовыми средствами. Чтобы они были достаточно эффективными (при многочисленных проблемах других сфер народного хозяйства), и придуман главный банк страны, основная забота которого, исходя из этих ограничителей, твердо говорить «Нет!». К примеру, «не могу допустить превышение семипроцентного роста кредитно-денежной массы в месяц, какие бы постановления и предписания ни издавались. У всех вас много забот, у меня только одна эта». И пусть законодательные и исполнительные органы, предприятия и учреждения изворачиваются, как могут.

Мне больше всего не хватало такой твердости нашего Центрального банка. Беда его руководителей и всех нас в том, что они не умеют говорить «Нет!» правительству, Верховному Совету, регионам. Естественно, если есть возможность получить льготный кредит, ведомство побежит в ЦБ, обложившись разрешительными бумагами всякого калибра. Какой-нибудь заместитель министра подпишет, а потом говорят, что все правительство горячо поддержало этот кредит.

Но ведь забота ЦБ в том, чтобы кредитно-денежная политика была бы последовательной. За то, чтобы не было таких перепадов, когда денежная масса по месяцам растет то на 9%, то на 30%, то на 5%, во всем мире отвечает одно учреждение - Центральный банк! Это его забота. Не правительство должно об этом думать.

Поддаваясь напору, Центральный банк предоставлял не только льготные кредиты, но технические кредиты странам Содружества даже тогда, когда уже была возможность этого избегать. Так, во втором полугодии 1992 г., ни с кем не посоветовавшись, ЦБ выписал Грузии кредит на 20 млрд. руб. А потом я получил телеграмму от премьера Сигуа, мол, извините, 11 млрд. руб. мы уже потратили на покупку валюты, дайте еще... Подобных случаев было немало. К сожалению, есть они и в нынешнем году. Хотя давно и много говорится о том, что технические кредиты необходимо переоформлять в межгосударственные.

Дай Бог, чтобы политика Центрального банка в нынешнем году стала бы твердой и независимой.

Б. Г. ФЕДОРОВ,
заместитель премьер-министра:

Во всех странах правительства и банкиры не очень ладят между собой. Это и понятно: правительство тратит деньги, а банкиры пытаются их сберечь. Но у нас все происходит с обратным знаком. Мы призываем ЦБ быть более скупым, не выдавать кредиты по первому требованию ни правительству, ни парламенту. Но ЦБ, похоже, упорно хочет угодить всем. Вот и складывается у наших граждан впечатление, что государственная казна подобна дойной корове. Наори на нее, запугай и при достаточной напористости всегда можешь получить лишний литр молока.

Но ведь это самообман. Государство не может зарабатывать деньги, но оно призвано помочь своим гражданам, заводам и фабрикам это сделать. Сегодня уже многие понимают, что деньги, не обеспеченные товарами, — лишь красивая цветная бумага.

Но, увы, расходная часть бюджета продолжает опережать доходную. Дефицит бюджета свойствен практически всем странам. Но судить об уровне их развития можно по тому, как государство финансирует этот дефицит. Мы же, не мудрствуя лукаво, свои прорехи латали до примитивности просто — брали деньги в Центральном банке.

Многим кажется неважным, где их взять: в банке или занять у предприятий, у населения. Для меня же очевидно, что если деньги на покрытие дефицита бюджета берутся в ЦБ, а он их производит, образно говоря, из воздуха, то это гораздо хуже, чем если бы банк сумел задействовать уже имеющиеся в обращении средства.

В нынешней кризисной ситуации перед нами остро стоит вопрос о цивилизованном финансировании бюджетного дефицита. Без жесткой экономии средств, сокращения прямых и скрытых дотаций убыточным предприятиям, отмены необоснованных налоговых льгот из кризиса нам не выйти. Мы будем рекомендовать ЦБ отказаться от прямого кредитования правительства и перейти к выпуску государственных долговых обязательств. Потребуется повысить уровень процентных ставок по уже выпущенным государственным облигациям с учетом темпов инфляции, освободить владельцев этих ценных бумаг от всех видов налогов по ним, заинтересовать коммерческие банки в приобретении этих векселей. Центральному банку, видимо, придется устанавливать помесячную официальную ставку по кредитам. Не может быть эффективной финансовой политики, если на рынке ставка по кредитам в среднем 148%, а у ЦБ учетная ставка 80%.

Материал подготовила
Татьяна Бойко

УДАСТСЯ ЛИ ЗАТОРМОЗИТЬ ГИПЕРИНФЛЯЦИЮ?

Е. Т. ГАЙДАР,
директор Института экономических проблем переходного периода, Москва

К декабрю в полной мере проявилась устойчивая зависимость между динамикой денежной массы, курсом рубля к доллару, темпами роста розничных цен и снижения объемов производства. Временной разрыв между изменением денежной массы и курсом рубля составлял примерно один месяц. На темпах роста цен и уровне падения производства изменение денежной массы сказывалось через 2—2,5 месяца.

Ужесточение осенью 1992 г. политики Центрального банка и бюджетной политики позволило снизить темпы роста денежной массы с 25-30% летом до 5—7% в ноябре. Активизация Центрального банка на валютном рынке, соглашения с международными финансовыми организациями позволили создать определенные валютные резервы Центрального банка и собственно бюджета. Это, в дополнение к небольшому приросту золотого запаса, и отсутствие потребностей в крупных сезонных кредитах в ближайшие месяцы создавало минимальный запас прочности, необходимый для свободы маневра при выборе приоритетных задач экономического развития.

Перспективы бюджета, если рассматривать их вне очень жесткого политического контекста, тоже были неплохими. Но их нельзя было отнести к краткосрочным, поскольку они связаны со структурными преобразованиями. Основные мобилизуемые источники — постепенное сокращение дотаций (животноводчество, транспорт) и разгрузка в перспективе социальных расходов за счет жилищной реформы. Но эти и другие возможности обеспечения бюджетного равновесия (изменение структуры капиталовложений, сокращение расходов на обслуживание внешнего и внутреннего долга) носят скорее долгосрочный характер и не могут принести ощутимых результатов ранее, чем через 2—3 года.

Все это говорило о том, что на повестке дня не резкое ужесточение кредитно-денежной политики, а последовательная, постепенная дезинфляция. Со временем возможности успешной антиинфляционной политики даже возрастут: приватизация, адаптация хозяйственных субъектов к рынку постепенно создают предпосылки большей чувствительности экономики к мерам финансового и денежного регулирования. В качестве основной задачи было выбрано снижение темпов роста цен на протяжении 1,5—2 лет до 10% в месяц.

Произошли резкие изменения потребительского поведения, темпов роста недельных цен, начиная с первой декады января. Без какой бы то ни было очевидной связи с предшествующей динамикой денежной массы недельная инфляция в январе впервые вышла на 10% в неделю, отмечено резкое падение курса рубля. Эти процессы не просто реакция на денежный выброс или решение о замораживании цен. Конкретные меры проинфляционного характера так и не были приняты. В неустойчивых условиях конца прошлого года изменения в правительстве в сочетании с некоторыми мерами сугубо пропагандистского характера оказались достаточными для резкого сдвига в ощущениях хозяйственных субъектов, их представлениях об инфляционных перспективах. Как разворачиваются в такой ситуации события, хорошо известно: резко падает спрос на деньги, начинается бегство от денег, за этим следует не связанный с ростом денежной массы рост цен.

Инфляционные ожидания подтверждаются. Цены действительно начинают резко расти, происходит дальнейшее падение спроса на деньги и т. д. вплоть до развала денежной системы.

Политические последствия подобного развития событий в России носят крайне опасный характер. Они почти наверняка выведут область принимаемых политических решений за рамки демократических институтов. Поэтому на сегодня не существует задач первого, второго, третьего уровня, конкурентных между собой. Мы снова оказались в ситуации, когда есть всего одна задача, которая определяет полный крах или относительный успех экономической политики. Это недопущение, торможение гиперинфляции. Вопросы структурной политики, поддержки отраслей и т. п. имеют смысл только в том случае, если они укладываются в рамки очень жесткой антиинфляционной политики.

Если в декабре важнейшей представлялась проблема накопления, то сегодня и она отходит на второй план, поскольку в условиях гиперинфляции никаких накоплений просто не бывает. С инфляцией можно жить, обсуждать вопросы борьбы с ней, другие экономические альтернативы. Гиперинфляция — денежная катастрофа. Обсуждать альтернативы здесь нельзя. Ее надо предотвратить!

Проведение эффективной антиинфляционной политики затрудняет, в первую очередь, глубокий

внутренний конфликт в российских органах верховной власти. Верховный Совет не только был и есть, но и на ближайшую перспективу неизбежно останется проинфляционно настроенным.

Многое зависит от политики Центрального банка. Однако даже такая очевидно необходимая и неотложная мера, как переход к помесячным процентным ставкам и их повышение минимум на 10% в месяц, вряд ли легко реализуема в нынешних условиях.

Что касается правительства, то инструменты, находящиеся в его руках, не слишком эффективны. Кроме того, неизбежный двухмесячный разрыв между поступлением доходов и финансированием расходов в условиях гиперинфляции сильно увеличит нагрузку на бюджет. Да и сами члены правительства по-разному относятся к проблеме гиперинфляции.

Подготовлено по материалам Рабочего центра экономических реформ

По сводкам Госкомстата РФ соотношение некоторых показателей состояния экономики в январе 1993 г. по отношению к январю 1992 г. составило:

валовой внутренний продукт — 82 %;
произведенный национальный продукт — 81 %;
выпуск промышленной продукции — 78 %;
производство товаров народного потребления — 84 %;
розничный товарооборот — 153 %;
платные услуги — 73%;
перевозки (отправление грузов транспортом общего пользования) — 70 %;
экспорт — 88 %;
импорт — 44 %.

Денежные доходы населения возросли в 10,3 раза; эмиссия— в 13,1 раза; налоги — в 18 раз.

Продолжаются и в значительных обьемах кредитные вливания в народное хозяйство. На 1.02.93 г. кредитные вложения составили 6,6 трлн руб., что в 1,3 раза больше, чем на 1.01.93 г. и в 12,8 раз больше, чем на 1.02.92 г. Прирост кредитных вложений за январь составил 1,5 трлн руб против 0,6 трлн руб. за декабрь. Не изменяется структура кредитов: краткосрочные ссуды занимают 95%, долгосрочные — 5 %. ■



ПО ТОРМОЗАМ!

Б. И. ФЕДОРОВ,
инженер по научной организации труда, производства и управления, совхоз «Софиевский» Акмолинской области, Республика Казахстан

Нет сейчас другой такой животрепещущей темы, как цены. Только и разговоров о них — по радио, ТВ, на улицах и особенно в магазинах. Люди никак не могут дождаться, когда же начнут сбываться предсказания ученых-теоретиков; цены, мол, сначала будут подниматься, а затем в своем росте достигнут некоего «потолка», ударившись о который, начнут «падать». Но признаков «падения» не заметно, в наличности лишь один подьем.

Есть альтернатива этому взлету? Пока в стране идет спад производства, а ему конца-края не видно, стабилизация цен, а тем более их снижение невозможны. Надо об этом прямо сказать и перестать верить заклинаниям экономистов-теоретиков, убеждавших и все еще продолжающих убеждать нас, что рынок сам все расставит по своим местам. В том числе и цены...

Не будем категоричны: теоретическая возможность такой расстановки возможна. Но только в условиях подьема производства. А когда оно «падает», цены будут подниматься, а их подьем — суживать поле деятельности рыночных отношений. Уже сейчас большинство людей на свои мизерные пенсии и зарплату покупает в основном лишь продукты питания, да и то не все, а лишь те, которые позволяют поддерживать жизнедеятельность организма: хлеб, молоко, изредка колбасу, овощи и совсем редко — фрукты.

Если рост цен будет продолжаться, а при спаде производства он неизбежен, то продавцы многих товаров могут вообще остаться без покупателей. Во многих отраслях промышленности, например в сельхозмашиностроении, такая ситуация уже стала реальностью. Продукция выпускается, а покупателя на нее нет. И не потому, что не хотят купить — нет средств на покупку. А когда нет купли-продажи, нет и рынка.

Падение цен возможно лишь при росте обьема и номенклатуры товаров, когда между товаропроизводителями появится конкуренция. Она, а не абстрактный рынок, и «заставит» цены снижаться...

И вот на что при этом хотелось бы обратить внимание. Остановка спада производства и даже его

подъем в отдельной отрасли эффекта не дадут. Это мы видим на примере сельского хозяйства Казахстана. В 1992 г. здесь собран рекордный урожай — 33 млн т зерна. А снижения цен нет. И не будет до тех пор, пока не начнется подъем в других отраслях сельского хозяйства и промышленности.

Очевидно и другое: сами заводы и фабрики, совхозы и колхозы, кооперативы и фермерские хозяйства создать противовес спаду не могут. Это проблема не их уровня. Систему, которая смогла бы затормозить спад, а затем начать подъем производства, можно создать только в масштабе страны.

Здесь тоже есть нюансы. Если бы «тормозная система» стала создаваться одновременно во всех бывших союзных республиках, технологически и экономически крепко связанных друг с другом, это был бы идеальный вариант. Но рассчитывать сейчас на него не приходится...

Когда была поставлена задача перехода к рынку и появилось понятие «планово-рыночной экономики», оно сразу же было забраковано экономистами-теоретиками. Экономика может быть или плановой, или рыночной, третьего не дано, категорически заявили они. А так ли это?

Зададимся «детским» вопросом: к какой экономике мы пришли в 1921 г.? К плановой или рыночной? Ученые-теоретики утверждают, что к рыночной. Но их утверждения, на мой взгляд, расходятся с исторической действительностью. В отличие от «эпохи военного коммунизма» новая экономическая политика, объектом которой стала мирная жизнь, стала базироваться не на произволе, а на «рамочном» подходе, сочетающем в себе плановое и рыночное (стихийное) начала. Государство, исходя из размеров натурального налога, начало планировать, сколько сельхозпродукции оно получит в виде «дани», а сколько должно закупить у крестьян по рыночным ценам. А самое главное в том, что в условиях твердого налогообложения крестьянин получил возможность планировать собственную деятельность: сколько он должен произвести продукции, какую часть отдать государству, а какую продать, что купить на вырученные деньги и т. п.

Почему я так подробно пишу об этом? Да потому, что в 1989 г. начала набирать силу точка зрения, утверждавшая, что преодолеть начавшийся спад производства и разрешить вызванные им проблемы можно только рыночными методами. А идеалом рынка, к которому должна стремиться страна, был объявлен нэп. В такой идеализации не было бы большой беды, если бы поднимаемое на щит представление о нем соответствовало исторической действительности.

Очень активно такое одностороннее представление о нэпе отстаивал доктор экономических наук Н. П. Шмелев. Вот отрывок из его выступления на I Съезде народных депутатов в июне 1989 г.: «Я думаю, что мы как нация, как страна не собираемся совершать самоубийства, и, перепробовав в истории все мыслимые и немыслимые способы организации экономической жизни, мы не можем

не выйти на ту дорогу, которую в 20-х годах, в последние два года определил и в своих базовых идеях разработал Владимир Ильич Ленин. Собственно, за 70 лет нашей истории мы имели только 7—8 лет по-настоящему эффективной экономики, и не вернуться на эту дорогу мы просто не можем — у нас нет другой альтернативы».

В самом по себе привлечении общественного внимания к «технологии» нэпа не было большого вреда, если бы оно не было столь тенденциозным.

Переход к «плановой экономике» в 1928 г. явился, с одной стороны, продолжением и развитием исходного принципа, воплотившегося в новой экономической политике, а с другой, его отрицанием, извращением. Причем это извращение выразилось не только в сужении, а во многих случаях и сведению к нулю рыночного пространства, на чем энергично фокусировали внимание экономисты-рыночники, но и в полной ликвидации «планирования снизу», которому был дан ход в 1921 г. А вот эта сторона нэпа усиленно затенялась. Не может она выйти из этой, искусственной созданной еще в конце 20-х годов тени и по сей день. А затенило ее «планирование сверху», тот плановый абсурд «центра», который закабалил не только деревню, но и город. Предприятиям и хозяйствам стали спускаться планы по номенклатуре и обьемам производства, фонду заработной платы, соотношению его с ростом производительности труда, производству товаров не только по пятилеткам, но и по годам, кварталам, месяцам и даже дням (»суточный график»). На производство была надета самая настоящая смирительная рубашка, не дававшая ему даже повернуться, а тем более развернуться. От нее и начали освобождаться сельское хозяйство и промышленность в конце 80-х годов. Но это освобождение было блокировано навязанным правительству «переходом к рынку».

Надо сказать, что главная ошибка правительства Рыжкова-Абалкина состояла не в том, что они поддались давлению экономистов-рыночников, а в том, что они не смогли наполнить конструктивным содержанием понятие «планово-рыночная экономика», название которой правильно отражало конечную цель перехода. Под «плановостью» разумелось сохранение централизованного «планирования сверху». А такое содержание даже в рыночной упаковке не могло получить поддержки «низов», поэтому-то термин «планово-рыночная экономика» продержался на плаву только несколько месяцев. Думаю, в характеристику новой экономики следовало бы вложить содержание «планирования снизу».

Хотя в докладе Н. И. Рыжкова о переходе к планово-рыночной экономике, с которым он в мае 1990 г. выступил на сессии Верховного Совета СССР, не ставилась задача радикальной перестройки планирования, в совхозе имени М. Маметовой, в котором я тогда работал, выступление главы правительство было воспринято именно под таким углом. И в первых числах июня 1990 г. в хозяй-

стве была предпринята первая попытка «планирования снизу».

Дело в том, что животноводство у нас было убыточной отраслью. Область требовала от хозяйств ежегодного увеличения производства молока и мяса на 8—10%. А такое увеличение вело к сокращению производства зерна. Растениеводство в совхозе было прибыльной отраслью и покрывало убытки животноводства. Переход к «планово-рыночной экономике» мы поняли как развитие прибыльных отраслей, в данном случае растениеводства. А развиваться оно могло только в том случае, если бы началось сокращение, в крайнем случае, удержание на одном и том же уровне животноводства. В районе и в области к мнению совхоза по данному вопросу не прислушивались, продолжали гнуть убийственную для экономики хозяйства линию. Чтобы доказать обоснованность наших возражений, мы вынуждены были заключить договор с Целиноградским сельхозинститутом и заплатить ему 40 тыс. руб. за разработку перспективного плана развития животноводства, совпадающего с нашими идеями. Так что для нас, практиков, «планирование снизу» не теоретическая абстракция, а самая настоящая реальность, через которую и можно прийти к эффективной экономике.

Надо признать, что «планирование снизу» также могло бы не затормозить спад производства: могли отказать тормоза. На транспорте в таких случаях включают вторые резервные тормоза — ручные или какие-то другие. Так следовало поступить и в экономике, начавшей откатываться назад. Но правительство Рыжкова-Абалкина было не готово и к такому повороту событий.

Еще более актуальна проблема «вторых тормозов» в наши дни, когда спад производства достиг катастрофических масштабов. Экономика, подобно норовистой лошади, сбросившей седока, окончательно вышла из-под контроля правительства.

«Планирования снизу» для остановки спада производства уже недостаточно. Нынешний, с позволения сказать, «рынок» своими высокими ценами блокирует развитие производства, толкает его к спаду, к падению в пропасть... Как поступить в этой ситуации?

Прежде чем рассуждать на эту тему, я хотел бы раскрыть «секрет» рекордного урожая в Казахстане в 1992 г. на фоне падения сельскохозяйственного производства, в том числе и зернового, в других бывших союзных республиках. В некоторых из них, в частности в России, в сравнении с прошлым годом есть прибавка, но в Казахстане — рекорд, превышающий российскую прибавку: 18 и 12 млн. В чем дело? В подрядных формах организации и оплаты труда, которые начали в середине 80-х годов внедряться в казахстанских хозяйствах. А начало их внедрению было, к слову сказать, положено «безнарядкой» И. Н. Худенко в 60-е г.* . А в 1987 г. в «подрядизации» начался новый

*) «ЭКО» неоднократно писал об этом опыте. См. «ЭКО», 1989, N 4.

этап. 29 мая 1987 г. Госагропром Казахской ССР издал приказ «Об опыте работы совхоза им. М. Маметовой Целиноградской области по организации внутрихозяйственного расчета и оплаты труда с использованием расчетных цен», в котором предлагалось «считать основной в колхозах и совхозах республики форму организации внутрихозяйственного расчета, основанную на арендных отношениях и расчетных ценах за произведенную продукцию».

Я не буду утомлять читателей цифрами эффективности арендного подряда в масштабе республики. Тут есть спорные моменты, так как наряду с арендным подрядом, объявленным основной формой хозяйствования, действовали и другие формы подряда. А вот в совхозах имени М. Маметовой и «Софиевском», который первым в Целиноградской области поддержал инициативу маметовцев, эффект арендного подряда можно выявить «в чистом виде». И на таком объективном показателе, как урожайность. В 1981-1985 гг., до внедрения арендного подряда, она в этих хозяйствах была на уровне чуть выше 6 ц с гектара. А после внедрения арендного подряда, в 1986—1990 гг. среднегодовая урожайность достигла 12,1 ц с гектара. В 1992 г. в совхозе имени М. Маметовой она составила 19 ц, в «Софиевском» — 21,4. Примерно такой же рост и в большинстве хозяйств Казахстана. Сработало ускорение «подрядизации», которое они набрали в 12-й пятилетке...

Может возникнуть вопрос, а какое отношение «подряд» имеет к торможению спада производства? Всем видам подряда присуща оплата по конечному результату. А это значит, что в случае спада производства зарплата стремится к торможению этого процесса, а когда он остановится, заставляет его подниматься. В зерновом производстве Казахстана подрядные формы организации и оплаты труда не были ликвидированы, поэтому-то в благоприятных условиях их применение и дало рекордный результат.

Сейчас ситуация усложнилась. Зарплата окончательно отошла от конечных результатов и «привязалась» к ценам, их росту. Тут уже недостаточно не только «планирования снизу», а оно постепенно занимает свое место в производстве, но и классического подряда, в том числе и арендного. Ведь он «привязывает» к конечным результатам только оплату труда первичных коллективов: звеньев, бригад, отделений, цехов и т. п. А оплата труда руководителей предприятия и хозяйств, в целом администрации, как правило, от конечных результатов не зависит.

А начинать процесс «привязки» уровня заработной платы к уровню производства надо с первых лиц отраслей и территорий: глав администраций всех уровней, генеральных директоров объединений, министров, предсовмина, президентов, народных депутатов, работающих на постоянной основе, спикеров и т. п. Бюрократия в нашей стране — великая сила и грех не использовать ее в благородном деле.

ПРАВИТЕЛЬСТВО ОБНОВИЛОСЬ. А ПОЛИТИКА?

А. ВЕЛИЧЕНКОВ,
консультационная фирма АО «Сюркуп»,
Москва

Незабвенный Остап Бендер высказал мысль, что «если деньги бродят по стране, значит, их должно быть у кого-то много». У кого? Явно, не у казны: объявленный дефицит бюджета в 1,5 трлн руб. — только вершина айсберга. Явно, не у промышленности, где на 01.11.92 г. было 3,3 трлн руб. неплатежей и более 5 трлн руб. — к концу года. Явно, не у сельского хозяйства, продукцию которого приходится по-прежнему дотировать. Явно не у населения, снижение жизненного уровня которого налицо.

Так где же деньги? В какую бездонную бочку уплывают сотни миллиардов наличных и безналичных? В конце концов, никто же не топит печь ассигнациями!

Деньги в наличной форме находятся в горячем обороте по самой простой схеме «наличные — товар — наличные». Но есть и более сложные варианты: например, «неучтенные» наличные ненадолго с хорошим коэффициентом превращаются в безналичные, конвертируются, и далее по Марксу «... — товар — деньги». Вся прелесть в том, что вновь созданная стоимость, возникающая в подобном обороте, никакими налогами не облагается: ни объемными с оборота, ни НДС, ни налогом на прибыль, даже подоходный налог с заработной платы отсутствует. На конец года объем «горячей» денежной массы можно ориентировочно оценить в 2,0—2,5 трлн руб.

Из этого рассуждения вытекает простой вывод: как пирог не режь, больше он не станет. Никакие реформы налоговой системы, если только они не решают проблему реального налогообложения наличного оборота, не устранят дефицит республиканского бюджета. Скорость оборота наличного капитала легко оценивается через основной вид банковского кредита — краткосрочный (на 2—3 месяца). Следовательно, его скорость равна 4—5 оборотам в год. Учитывая положительную к темпу инфляции норму рентабельности в этом обороте, оценим объем вновь созданной стоимости в 4—5 трлн руб. за 1992 г. Рассчи-

таем с этой суммы НДС (0,875—1,09 трлн руб.) и сравним результат с объявленным дефицитом республиканского бюджета (около 1,5 трлн руб.), добавим налог на прибыль и подоходный с физических лиц, и станет понятно, что в дефиците бюджета виноват вовсе не ВПК.

Несомненно, такой оборот будет продолжаться. Но ему уже явно тесно в «купеческом сюртуке». Объявления на коммерческом ларьке «куплю ваучер» говорят о том, что ему очень хочется примерить смокинг фабриканта.

Здесь и находится ответ на вопрос о том, где взять средства на инвестиции. Они уже есть и готовы ринуться в инвестиционный комплекс. За 1992 г. Россия вполне благополучно проскочила этап первоначального накопления капитала. Но, увы, он прошел за счет населения и других секторов экономики.

Горячий оборот опасен еще и тем, что сложившиеся в нем правила игры распространяются на другие секторы экономики. Право аренды шести квадратных метров тротуара стоит в центре Москвы несколько сот тысяч рублей плюс 30—50 тысяч в месяц (все неучтенной наличкой). Эти деньги тоже начинают искать себе производственного применения. Директор завода имеет хороший товар, который пойдет в ларьках, а в банке нет наличных на зарплату. Понятно, что товар будет отпущен купцу за наличные, которые то ли будут оприходованы в кассу, то ли нет, зарплата же будет выдана, а остаток пойдет на закупку сырья и комплектующих. И процесс опосредования наличными ранее безналичного оборота товаров начинает расширяться и углубляться, создавая все необходимые и достаточные условия для появления неучтенной товарной массы, которую сбывать надо только за наличные.

Желающие могут сами прикинуть, сколько триллионов потеряла казна в 1992 г. от такого поведения производителей. Основные отрасли, где подобный оборот приобрел устойчивые формы, можно назвать уже сейчас: это легкая и пищевая промышленность, деревообработка, промышленность строительных материалов и некоторые другие. В отраслях же, где чистый товарный «левак» организовать трудно — металлургия, химия и нефтехимия, нефтепереработка, процветает схема: товар — «нал» + «безнал», где функция «безнала» понятна — это нормальный платеж за товар. С «налом» труднее: это может быть и заурядная взятка, и составная часть стоимости, необходимая продавцу для оборота со смежниками. Нетрудно заметить, что вышеописанные способы оборота представляют собой прекрасную питательную среду для инфляции по совершенно очевидной причине: создание круга лиц со сверхвысокими доходами, которые в значительной степени и инициируют инфляцию на потребительском рынке. Но эта причина, конечно же, не единственная.

Нет сомнений, что 1992 г. войдет в сокровищницу мировой экономической истории. Процессы, происходившие в истекшем году в России и Содружестве, привлекут внимание ученых многих стран, а в самой Рос-

сии станут неисчерпаемой темой для кандидатских и докторских работ. Эти процессы назову «качелями Гайдара» (не путать с циклами Кондратьева). В чем был замысел Гайдара и почему он провалился?

Монетаристская теория подразумевает такое поведение производителей на рынке, когда между ними наблюдается равновесие «быков» и «медведей» (т. е. игроков, играющих на повышение и понижение). При согласованной игре производителей на повышение товарная масса резко растет в цене, а нехватка оборотных средств заполняется векселями, облигациями, ссудами банков и любыми иными платежными средствами. Правительству Гайдара необходимо было дать понять промышленным предприятиям, что оно не собирается расплачиваться по их долгам, а одновременно с запуском реформ проиндексировать оборотные средства госпредприятий в 6—8 раз под прогнозируемый рост цен. Свою угрозу не отвечать по долгам правительство обязано было подкрепить если не Законом о несостоятельности (банкротстве), то хотя бы соответствующей инструкцией Минфина.

В отсутствие этих условий рост цен стремительно обогнал по структуре массу безналичных средств в расчетах, а грамотные экономисты из Российского союза промышленников и предпринимателей, стремясь, с одной стороны, поддержать промышленность, а с другой — показать ошибочность курса Гайдара, быстро скоординировали массовую игру «в рост долгов». Расчет их был прост: всех не обанкротят, да и процедуры такой нет, стало быть, или за казенный счет покроют долги, или масса долгов раздавит промышленность так, что остановится даже городской транспорт. Здесь вполне уместен упрек в адрес некоторых министерств и ведомств, которые позволили себе заказывать продукцию, не имея средств на ее оплату.

Расчет оказался верным, правительству пришлось заняться «взаимозачетом». Эта процедура сильно отдает обычным администрированием и не предполагает использования рыночных механизмов. Затянулась она на четыре месяца, с июля по октябрь, сбила общую сумму неплатежей до 480 млрд руб. на 10.10.92 г., разогнала процент инфляции до 30—35 в октябре—ноябре, а кончилось все 3,3 трлн руб. неплатежей на 01.11.92 г. Экономика пошла вразнос. Либо неплатежи, либо очередной скачок инфляции с лагом в 2—3 месяца. «Качели Гайдара» набирают амплитуду.

И уже появились предложения (в первую очередь Высшего экономического совета) проводить взаимозачет каждые три месяца! Если правительство Черномырдина пойдет этим путем, то это означает, что промышленность имеет право «чеканить собственную монету» — так называемые кредитные безналичные, или сальдо по неплатежам. А всеобщая игра на повышение становится безальтернативной: чем больше долгов сделал, тем больше реальных безналичных вольют — тем больше наличных в обороте. Очевидно, этот путь ведет к неконтролируемой гиперинфляции, диапазон её в 1993 г. составит 1000—3000%.

Конечно, можно попытаться решить проблему организационно-техническим путем. Заставить безналичные в прямом смысле летать со скоростью света в электронных банковских сетях. Но это минимум год —два работы и 100—50 млн валюты, которую непонятно кто должен заплатить. Центральный банк уже полгода пытается наладить процедуру прохождения платежей, а воз и ныне там. Очевидно, это тоже не решение проблемы. Если не помогают ни административное решение, ни организационно-техническое, выход следует искать в рыночных механизмах, адекватных самой проблеме. Такой выход обсуждался правительством еще весною 1992 г. Суть его сводилась к тому, чтобы разделить финансовые системы государства и предприятий.

Ведь совершенно очевидно, что взаимозачет — это грубейшее нарушение антимонопольного законодательства, выражающееся в незаконном предоставлении льгот и преимуществ, хотя мы уже начинаем постепенно привыкать к равенству форм собственности перед законом. Суть взаимозачета в том, что за счет суммы средств кредитовых сальдо гасятся дебитовые, а недостаток по дебитовым закрывается за счет бюджетной эмиссии. Указанная процедура противоречит по меньшей мере трем законам: «О предприятиях и предпринимательской деятельности», «О собственности» и антимонопольному. Декларативно — финансовые системы разделены еще в 1991 г. процедурой «полного хозяйственного ведения», которая прибавила предприятиям прав в проведении дикой приватизации, но не добавила ответственности за результаты хозяйственной деятельности. Неплатежи — прекрасный пример подобной безответственности: отвечать-то приходится не должникам, а государству. К достоинствам данной схемы следует отнести следующее: реальное разделение финансовой системы государства и предприятий; создание реального фондового рынка, как первичного, так и вторичного; создание удобной формы инвестиций через скупку долгов; освоение банками новой операции — акцепт векселей, как элемент рыночной инфраструктуры; появление оперативного простора для зарубежных инвестиций; существенное повышение финансовой безопасности предприятий (во время очередного взаиморасчета кредитовым сальдо предприятия не погасят дебитовое предприятия-банкрота). Остановимся на одном из них подробнее. В рамках отношений «продавец — покупатель» ситуация меняется коренным образом. С одной стороны, покупатель, расплачивающийся векселем, вынужден играть на понижение, так как отвечает по векселю собственным имуществом, а не перекладывает свои обязательства на государство. С другой стороны, продавец, понимая, что стоимость векселя может быть достаточно неустойчивой, будет вынужден заранее поинтересоваться финансовым положением векселедателя, а иначе вместо средств на счет придется приходовать на баланс акции с неопределенной доходностью. Это рассуждение и размыкает круг безумных игр «на повы-

шение» и «в рост долгов», начинают появляться естественные экономические ограничители.

Рассмотрим теперь ближайшую перспективу в экономике России. Новое правительство поторопилось сообщить, что бюджетные проектировки 1993 г. не будут пересматриваться. А они предполагают рост цен втрое, дефицит бюджета — 2,5 трлн руб. Этот дефицит следует увеличить на 1,5—2 трлн руб., которые будут истрачены в январе—феврале во время очередного взаимозачета, компенсаций (индексированных) по чекам «Урожай-90» и прочим обязательствам государства. Весной потребуется в очередной раз поднимать пенсии и социальные выплаты. Итого общий дефицит бюджета в 1993 г. составит 8—12 трлн руб., цены вырастут еще в 10—12 раз. Замораживание цен, введение «обоснованного» курса доллара — эти меры, если они только будут приняты, приведут экономику страны в непредсказуемое состояние. Коридор, по которому новое правительство должно пройти в 1993 г., крайне узок. Это коридор между инфляцией в 1000—3000% в год и нищетой населения и остановкой промышленности.

Не берусь предложить что-либо оригинальное или сверхъестественное. Просто государству пора научиться собирать налоги (это основная задача правительства любой цивилизованной страны) и заставить предприятия реально отвечать по своим обязательствам и за результаты хозяйственной деятельности. Благо, и Закон о несостоятельности (банкротстве) скоро вступит в силу. Решение этих двух первоочередных задач позволит правительству удержаться «в коридоре», остановить «качели Гайдара» и создать нормальные предпосылки для решения проблем инфляции, банковского оборота, дефицита бюджета и т. д.

Есть и иные неотложные и животрепещущие проблемы — компьютеризация банковской системы, расчеты внутри Содружества, допуск горячих денег в приватизацию и в инвестиции, внешний долг и зарубежные инвестиции. Но, на мой взгляд, они не столь важны для выживания страны в ближайшие полгода.



НЕ ВСЕ ЧТО ПРОСТО — ГЕНИАЛЬНО

**интервью А. П. ЕРМИЛОВА, доктора экономических наук,
председателя Комитета по управлению имуществом,
Новосибирск**

— Алексей Петрович, насколько интенсивно идет приватиза ция в городе?

— Приватизацию условно можно разделить на малую и большую. К первой мы относим торговлю и сферу бытового обслуживания. Ко второй — промышленность и другие отрасли материального производства.

Малая приватизация началась весной 1992 г. и, несмотря на все опасения, осуществляется достаточно активно. Не сразу, конечно, дело сдвинулось с мертвой точки. До июля прогнозы складывались самые пессимистические, поскольку спрос был очень низкий. А потом возник своеобразный рывок и цены на приватизируемые объекты в последующие месяцы неуклонно стали подниматься по восходящей линии. За 1992 г. мы уже приватизировали порядка 333 предприятий. Их общая стоимость составила более 3 млрд руб. Цены можно считать удовлетворительными. Правда, никто не ожидал, что они будут именно такими. О каком-либо предвиденьи или прогнозах говорить не приходится, работа ведется вслепую, складывающийся рынок не изучается, нет и намека на маркетинг, то же можно сказать относительно анализа или обобщения поступающей информации, поэтому и представления о спросе весьма приблизительные.

Прибавим к этому искусственно созданные трудности. Наличие Фонда имущества при Горсовете и Комитета по управлению имуществом в мэрии Новосибирска способствует постоянным конфликтам. На первое место выдвигаются чисто ведомственные интересы: либо Совет тянет к себе, либо — администрация. Возникают постоянные споры, в которых ни одна сторона не желает уступать. Причем большинство распрей может развеяться как дым, замени систему управления о двух го-

ловах на одну. Но таковы уж, видно, наши российские традиции: сооружать на своем пути препятствия, чтобы затем героически их преодолевать.

— А какую оценку можно дать наметившимся преобразованиям?

— Мы ведем себя, и это, к сожалению, общая особенность нашего перехода к рынку, как будто хотим построить рыночную экономику образца середины XIX века, когда господствовало мелкое товарное хозяйство. Идет странная волна дроблений. Наши магазины в спешном порядке обосабливаются, становятся юридическими лицами, приватизируются. В результате мы получаем кучу самостоятельных лилипутов и лилипутиков. Если даже взять самый большой из них — городской универмаг, то и его доля в обороте очень незначительна.

В Европе и США в сфере торговли тон задают крупные корпорации и фирмы. У них самые большие магазины, сети магазинов, они определяют стандартный набор наименований и, собственно, на этот «скелет» нанизывается вся система многочисленных мелких заведений.

Нам еще предстоит пережить период объединения организаций-карликов в крупные структуры. Это неизбежно. Обязательно включаются механизмы концентрации. Думаю, было бы разумнее избежать излишнего дробления. Мы это не сделали и теперь проданные магазины в руках многих новых владельцев долго не задержатся. Вслед за каскадом первичных продаж пойдут перепродажи.

— Кто же они — новые хозяева?

— 55% всех предприятий владеют трудовые коллективы. В качестве частных лиц выступают фирмы, использующие свой, а чаще — заемный капитал.

— Алексей Петрович, влияют ли изменения форм собственности на эффективность производства?

— По моим наблюдениям на большинстве предприятий после совершенной сделки, никаких изменений к лучшему не происходит. Хозяева как-то сразу рукава не засучили. Вероятно, нужно время, чтобы эти обьекты дошли до тех, кто желает их использовать по назначению. В условиях нарастающей инфляции многие обзаводятся собственностью лишь с намерением выгодно реализовать ее в дальнейшем. Так, в апреле в городе был куплен один недостроенный обьект за миллион руб., а через три

месяца он был перепродан уже за пять миллионов. Подобные случаи пока еще очень редки, но они скорее всего примут массовый характер. Начнется бурное перераспределение капитала, формирование каких-то комплексов, конгломератов. Сейчас это сбивает с толку тех, кто попал в водоворот малой приватизации. Работники торговли отвлекаются от своих непосредственных обязанностей и все больше втягиваются в борьбу за свое «место под солнцем».

— Это невыгодно государству?

— Дело даже не в том, что вторые и третьи продажи осуществляются уже помимо городской администрации и значительная часть доходов от них (раз мы приватизируем 60% собственности) не попадут государству. Они невыгодны и для общества. И это главное, ибо цель, ради которой все это затеяно, так и остается расплывчатой и далекой. И здесь уместно задать вопрос, а что это за цель? Что же все-таки мы хотим построить?

— Действительно, что?

— На мой взгляд, определение модели, к которой мы стремимся, как чисто рыночной, не верно. Мы должны переходить к современной экономике или экономике западного образца. А ее нельзя ограничить только рынком, она представляет собой гораздо более сложное образование. Мы же стараемся все упростить. Приватизацию сознательно сводим до примитива. Видимо, чтобы во всех уголках страны она осуществлялась без особых усилий. Достаточно заглянуть в методики и убедиться в этом. Так, начальная цена предприятия определяется по остаточной стоимости. Таким образом будто бы убираются все проблемы, связанные со сложными дополнительными расчетами, а о том, какие потери это влечет, никто, естественно, не думает. В итоге мы продаем государственную собственность по ценам шестидесятых годов с поправкой на износ. Зато все просто: посмотрели баланс, вычли, умножили, разделили, снова вычли — сплошные арифметические действия, как в школе.

Точно так же и само понимание рыночной экономики: быстренько по мелочи все расчленить, а потом посмотрим, что будет. Авось, пронесет...

— Как вам представляется дальнейшее развитие приватизации?

— Главное еще скажет промышленность. Ведь основа благосостояния широких слоев населения — массовый выпуск това-

ров. Пока же такое впечатление, что отечественная продукция куда-то пропала, а коммерческие ларьки с их крикливой пестротой лишь жалкая пародия на изобилие. Фактически это форпосты даже не солидных фирм (их изделия слишком дороги для нас), а различных эрзацев, товаров третьесортного качества. Поэтому сейчас в процесс все активнее включается большая приватизация. При этом на первом ее этапе мы занимаемся не столько передачей собственности из государственных владений в частные, сколько акционированием. Не всегда эти преобразования тождественны. Все зависит от принадлежности контрольного пакета акций. У кого он находится — тот и собственник. В этом качестве может выступать и государство (что часто и случается). Меняется только организационно-правовая форма предприятия. Вот эти изменения часто можно рассматривать как метод повышения эффективности производства.

Но тут нас подстерегают неясности чисто практического плана: непонятно прежде всего, как обеспечить взаимодействие обретших самостоятельность производителей? Раньше в народно-хозяйственный комплекс их связывал директивный характер нашей экономики. Кто это сделает теперь, учитывая высокую степень монополизации производства? Предприятия-гиганты, создававшиеся у нас десятилетиями, серьезно препятствуют возникновению рыночных отношений. Было время, когда директора заводов просили избавить их от пут министерства, уверяя, что тогда они завалят нас всем необходимым. Сейчас никто не командует. Плана нет. Вместо министерств образуются департаменты, которые, в свою очередь, перестраиваются в концерны и прочие структуры нового типа. Госзаказ на многих предприятиях составляет не более 5—10% выпускаемого обьема. Пожалуйста, делай что хочешь! Но оказалось, что самое трудное — это договориться между собой.

Опыт других стран свидетельствует, что наибольший эффект достигается, когда пакеты акций крупных предприятий перемешиваются. Открываются широкие возможности не только для плодотворного взаимодействия различных технологий, но и для контактов собственников. Формируется слой держателей акций, которые так или иначе контролируют производство, определяют его развитие, общими усилиями вырабатывают механизм разносторонних соглашений. То же самое должно происходить и у нас. Мы должны опасаться, что акции предприятий будут вдруг распылены. После того, как начнется концентрация пакетов, значительная часть собственности может перей-

ти в руки тех, у кого в данный момент есть наличные денежные средства.

Поэтому сам процесс продажи и перераспределения собственности должен быть более детально продуман.

— Скажите, что, в связи с большой приватизацией, вас сегодня особенно тревожит?

— Соцкультбыт как-то вдруг сразу осиротел. Предприятия теперь стараются избавиться от дополнительного балласта. Иногда они не делают это напрямую и даже включают социальные учреждения в свой уставной капитал, но лишь затем, чтобы тут же их продать. Зачем, скажем, производственному комбинату в новых условиях содержать 10 детских садов? В лучшем случае - один или два. То же самое можно сказать и о жилых домах, где на 80% обитают люди, на комбинате уже не работающие? Ясно, что в один прекрасный день соберутся акционеры и скажут: «Все, хватит, прекращаем финансировать». Наш долг, поскольку мы представляем интересы города и республики (Комитет имеет статус федерального агентства госимущества), спасти социальную сферу от разрушения. Мы пока не в силах из-за отсутствия средств сделать ее полностью муниципальной. Единственно возможным в переходный период представляется заключение договоров с каждым приватизируемым предприятием, чтобы совместными усилиями сохранить то, что создавалось многолетним трудом.

— Алексей Петрович, незавидное положение социальной сферы есть следствие более глубинных процессов, расшатывающих промышленность. Во время шторма тоже бросают за борт лишний груз, но всегда ли это спасает команду?

— Большинство предприятий пострадало от того, что их поставщики теперь находятся где-то в ближнем зарубежье. Возникают проблемы обмена. Нужно также учесть, что мы имеем совершенно нелепый курс рубля по отношению к доллару и, следовательно, не можем рассчитывать в ближайшее время на плодотворное развитие отношений с Западом. Следовательно, надо ориентироваться преимущественно на страны СНГ. Но и здесь мы мало что можем: мешают политические факторы. Возникает ситуация, когда должен складываться новый хозяйственный комплекс в рамках России. И его вряд ли можно построить чисто рыночным путем. Без государственной программы восстановления утраченных связей и участков промышленности нам не обойтись.

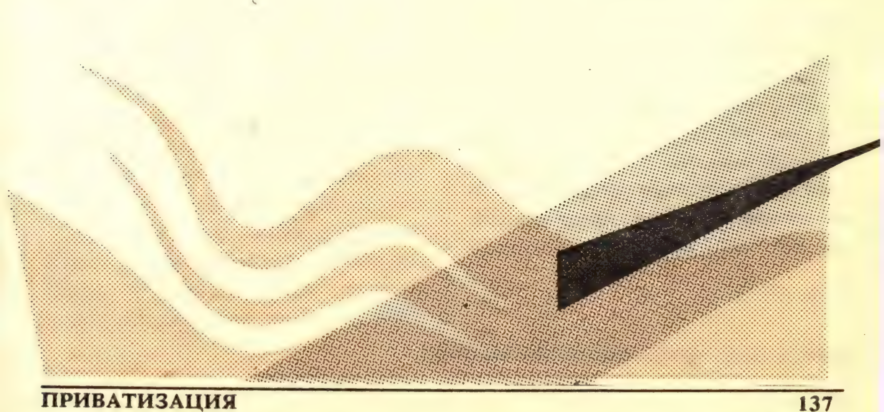
Добавьте к этому полную неопределенность во взаиморасчетах, порождаемую инфляцией. Тот же госзаказ, утвержденный полгода назад, по прошествии времени уже не соответствует ныне действующим ценам. Но корректировать некому и некогда, угнаться за их ростом просто невозможно. Пришла в расстройство система платежей и предоплат. Каждый взвинчивает стоимость своей продукции как может. Заключаются контракты, через неделю в одностороннем порядке объявляются новые цены. Таких случаев сколько угодно. Закон здесь никак не действует, он бессилен противостоять этому шквалу.

Такой вот клубок серьезнейших проблем. Только методами фискального или кредитного регулирования их решить нельзя. При нормальном развитии экономики, когда действительно имеют значение двух или трехпроцентные изменения нормы процента центрального банка, эти методы способны формировать значительную часть кредитных ресурсов. Но при ста-двухсотпроцентных ставках в наших банках возникает совершенно иная степень восприимчивости экономики к традиционным способам регулирования.

То, что мы сейчас переживаем, не сопоставимо с классическим экономическим кризисом или даже со структурным кризисом, скажем, энергетическим, который был в свое время на Западе. Мы переходим в совершенно иную систему координат. Прямое государственное вмешательство при таком переходе неизбежно. И чем раньше это будет осознано обществом, тем менее разрушительными окажутся его последствия.

Материал подготовил

кор. ЭКО М. ХЕНКИН



«Микроэлектронная революция» в СССР и конверсия электронной промышленности в России

В. Л. ЛУКЬЯНОВ,
директор «Восточноевропейской компании» (ВЕК),
Москва

На рубеже 70-х — 80-х годов начался новый этап научно-технической революции, получивший название «Микроэлектронной революции». По мнению ряда экспертов, уже сейчас уровень развития стран определяется тем, насколько широко они используют микроэлектронную технику во всех сферах человеческой деятельности.

«Микроэлектронная революция» в СССР

Во второй половине 80-х годов и по количественным, и по качественным показателям выпуска большинства видов электронной продукции СССР отставал не только от западных, но и новых индустриальных стран на десятилетия. Согласно оценкам специалистов и нашим расчетам, спрос на полупроводники в СССР составил в 1990 г. около 1,6—1,8 млн штук, в том числе на интегральные схемы — 0,4 —0,5 млн штук. С учетом технического уровня и качества, примерный объем спроса и производства полупроводников составил СССР в конце 80-х гг., по нашим расчетам, соответственно 1,4 и 1,3 млрд дол., в том числе интегральных схем — 0,7—0,6 млрд (рынок и производство интегральных схем в 1990 г. составили соответственно: в Японии — 9,5 и 17,7 млпд дол., в США — 11,1 и 14,9, в Южной Корее — 1,5 и 2,0, в ФРГ — 1,9 и 1,3, на Тайване — 0,4 и 1,5).

В странах Запада в результате развития «микроэлектронной революции» стоимость выполнения интегральной схемой электронной функции сократилась с 15,00 до 0,02 доллара США и составила 0,001% средней заработной платы. В то время как в бывшем СССР указанная стоимость уменьшилась в период с 1975 по 1985 гг. лишь в 3—4 раза, с 1,5—2,0 до 0,5—1,5 руб. и составила в середине 80-х гг. 0,6% средней заработной платы.

17,8 тысяч крупных и мини ЭВМ и 241 тыс. шт. персональных ЭВМ было произведено советской промышленностью в 1989 г. С учетом сложившегося на рынке компьютеров соотношения между рублем и долларом и качества выпускавшихся в СССР ЭВМ, объем их производства соста-

вил, по нашим расчетам, в 1989 г. 1,5 млрд дол., а в России — примерно 0,5 млрд. По объему выпуска рассматриваемой техники Россия уступала в это время всем западным и новым индустриальным государствам, а СССР был впереди лишь Гонконга и Сингапура. Разрыв между США и СССР и Россией по рассматриваемому показателю составлял, по нашим расчетам, соответственно 47 и 133 раз.

Несмотря на дефицит компьютеров вследствие низкого качества их моделей выпускавшихся в бывшем СССР, сверхнормативные запасы отечественных ЭВМ достигли в СССР к концу 1990 г. 100%, а государственные дотации их производителям, большая часть которых в условиях частичной либерализации внешней торговли оказалась на грани банкротства, превысили 1 млрд руб. в год. В настоящее время большинство производителей ЭВМ на территории бывшего СССР фактически банкроты.

Примерно такой же огромный, как и в перечисленных выше областях, разрыв существовал между СССР и Россией, с одной стороны, и западными и новыми индустриальными странами в области производства и использования современной электронной бытовой техники, средств и систем телекоммуникации, приборов и т. д. Если в развитых и новых индустриальных странах стоимость электронного оборудования благодаря падению цен на микроэлектронные компоненты стремительно сокращалась (примерно на 30-50% в год), то в СССР, по имеющимся оценкам, она сократилась к середине 80-х годов лишь на 19%.

В конце 80-х годов промышленность СССР занимала второе место, а российская промышленность — третье место в мире по числу производимых станков с ЧПУ, включая и обрабатывающие центры, а также роботов. СССР и Россия занимали также, согласно официальным данным, первое место в мире по доле станков с ЧПУ в станочном парке, а также (даже при необходимой корректировке официальных статистических показателей) соответственно второе и третье место по числу внедренных роботов и гибких производственных систем.

Эти достижения СССР и России обесценивались низким техническим уровнем оборудования, обусловленного во многом неудовлетворительным качеством используемых в нем микроэлектронных компонентов, нарастающими проблемами внедрения, низкой эффективностью и убыточностью использования практически всех видов микроэлектронной техники.

ВПК сыграл, по нашему мнению, решающую роль в создании и развитии отраслей высокой технологии, включая и электронную промышленность: только ВПК был заинтересован и мог получить ресурсы и кадры, осуществить разработку и развернуть производство высокотехнологичных электронных изделий. Поэтому большая часть электронных изделий разрабатывалась и изготовлялась в НИИ и на предприятиях четырех контролировавшихся ВПК министерств: электронной промышлен-

ности, радиопромышленности, связи, авиационной промышленности. Осуществив диверсификацию, в 1989-1991 гг. начали в широких масштабах выпускать микроэлектронную технику заводы еще одного военно-промышленного министерства — атомной промышленности.

В 70-е и 80-е г. г. развитие электронной промышленности в мире стало определяться в решающей степени ее гражданскими секторами (производство информационной, телекоммуникационной, бытовой техники, промышленной и автомобильной электроники, приборов), гибкостью, новаторским подходом, характерными для работающих на конкурентные рынки невоенной продукции инновационных фирм.

В результате страны, в которых значительная часть электронной продукции предназначалась для военных потребителей, оказались в менее выигрышном положении, чем в 50-е и 60-е годы.

В СССР негативные последствия милитаризации усугубились рядом дополнительных факторов. Прежде всего значительно большим, чем во всех других развитых и новых индустриальных странах, уровнем милитаризации электронной промышленности. Согласно официальным оценкам, доля военных заказов в совокупном спросе советской экономики на полупроводники (в том числе интегральные схемы) должна была составлять по обьему в 1990 г. 32%, и (наши оценки) по стоимости 50-70%. Для сравнения: в США — только 8% (по стоимости). Доля изделий военного назначения в выпуске электронной продукции составила в СССР в 1989 г., по нашим оценкам, 35—40% при исчислении в государственных ценах и 60-70% при учете качественных характеристик изделий. В США, где милитаризация электронной промышленности была самой значительной среди западных и новых индустриальных стран, этот показатель составил в 1989 г. 11%.

Электроника относится к числу одной из наиболее капиталоемких отраслей промышленности. Стремясь в условиях холодной войны и гонки вооружений любой ценой не отстать слишком сильно в области электроники от более мощных США, СССР должен был львиную часть средств, выделявшихся на нужды электронной промышленности, расходовать на развитие военных секторов, являющихся наиболее капиталоемкими ее подразделениями. А на нужды гражданских секторов электроники средств оставалось явно недостаточно. Сейчас средний возраст оборудования на большинстве электронных предприятий бывшего СССР превышает 14 лет, а средний срок его службы — 20 лет. В то время как у фирм западных и новых индустриальных стран средний срок использования оборудования не более 5 лет.

ВПК контролировал до последнего времени 85—100% выпуска большинства видов электронной продукции гражданского назначения в СССР, развертывал производство новых невоенных изделий лишь после осуществления соответствующих программ освоения новейших

видов военной электроники. Он передавал гражданским производствам в основном лишь бракованные, некачественные, не отвечающие его требованиям компоненты, в большом количестве сходившие с производственных линий при изготовлении интегральных схем, а также устаревшее оборудование. Это позволяло снижать громадные затраты на производство военных электронных систем.

Конверсия электронной промышленности России

В России существует значительный и потенциально громадный спрос на электронные изделия гражданского назначения, несмотря на то, что либерализация цен привела к значительному росту их уровня на электронные товары, падению спроса на них (от 50 до 500%) и довольно значительному (от 30 до 100%) сокращению производства многих видов электронной техники. Если бы производители бытовой электронной аппаратуры, используя в том числе и достижения микроэлектронной революции, сумели снизить издержки и цены, спрос на их изделия возрос бы многократно.

Российские предприятия и организации израсходовали в 1991 г. около 10 млрд дол. на приобретение конторской, телекоммуникационной и информационной электронной техники за рубежом. Значительный спрос на указанную технику сохранится и в будущем. Отсталая инфраструктура системы связи — одно из узких мест национальной экономики, препятствующее внедрению рыночного механизма, модернизации народного хозяйства, привлечению в него иностранного капитала.

Электроника стратегическая отрасль, уровень развития которой в ближайшие десятилетия будет в немалой степени определять статус страны в мире. В отличие от ряда других секторов в оборонной промышленности электроника относится к числу тех, где большое число предприятий (примерно ¾) может быть в течение всего одного-двух лет и с относительно небольшими затратами переведено на производство гражданских изделий простой, а в некоторых случаях, средней сложности.

Наряду с авиакосмической и некоторыми другими отраслями она должна рассматриваться в качестве приоритетного направления конверсии оборонного комплекса.

Темпы падения производства электронного оборудования оборонного назначения должны быть, на наш взгляд, несколько меньше темпов сокращения выпуска изделий для Вооруженных Сил в целом. Это объясняется относительно низкими расходами Министерства обороны бывшего СССР на электронную технику в прошлом и относительно слабой насыщенностью ею Вооруженных Сил России. Согласно официальным данным, в 1989 г. доля расходов на электронное оборудование и средства связи в затратах на закупку оборудования Министерства обороны СССР составили 15,2% по сравнению с 20,7% соответствующих расходов Министерства оборо-

ны США. В расчете на одного военнослужащего расходы на закупку электронной техники и средств связи составили в 1989 г., согласно нашим расчетам, примерно 1 тыс. дол. в СССР и около 8 тыс. дол. в США.

Конверсия электронной промышленности России должна, по нашему мнению, пройти два этапа. **Первый этап** состоит в развертывании массового производства гражданских изделий в основном на имеющихся мощностях. **На втором этапе** начнется массовое обновление оборудования российской электроники для выпуска многих видов изделий высоких технологий.

В условиях громадного отставания России от мирового уровня электроники, отсутствия значительных капиталов для инвестиций приоритет в РФ может и должен отдаваться развитию выпуска не всех, а отдельных видов электронных изделий гражданского назначения, выпуск несложных, но дешевых видов бытовой техники, средств телекоммуникации, программного обеспечения для компьютеров, приборов для авиационной техники, сборку персональных ЭВМ. За счет заказов государства должно также развиваться производство электронных изделий для модернизации инфраструктуры системы связи России.

Электронная промышленность России должна попытаться самостоятельно, а также совместно с российскими фирмами других отраслей и иностранными компаниями развернуть производство таких электронных изделий, которые могли бы пользоваться спросом на мировом рынке. Это прежде всего трудоемкие изделия и (стадии производства готовой продукции), сборка интегральных схем и т. д.), в изготовлении которых Россия могла бы конкурировать благодаря дешевизне рабочей силы. Наращивать экспорт упомянутой выше продукции не пришлось бы с нуля. Уже в 1989 г. из СССР было экспортировано 1,6 млн телевизоров, около 2 млн радиоприемников.

Российские производители способны также постепенно наладить экспорт отдельных видов высокотехнологичной специализированной, мелкосерийной и уникальной продукции (уже изготовляемой НПО оборонной электроники, которая могла бы быть адаптирована к гражданским нуждам). Это сверхчистые материалы для электронной промышленности, специальные заказные и полузаказные виды сверхбольших интегральных схем (СБИС), специальные виды ЭВМ, программное обеспечение для компьютеров, отдельные виды приборов для авиакосмических аппаратов, системы управления. Часть из этих изделий может экспортироваться самостоятельно, а часть вместе с оборудованием для которого они предназначены.

В ВПК России создан мощный комплекс по производству станков с ЧПУ, роботов, ГПС, слабое место которых — электроника. Спасти комплекс от неминуемого в условиях нынешнего экономического кризиса исчезновения могла бы быстрая переориентация на зарубеж-

ные рынки, пусть и не самых развитых стран. Но для этого российским НПО электронной промышленности самостоятельно, либо в кооперации с иностранными компаниями, необходимо было бы срочно освоить выпуск относительно дешевых, надежных и современных систем числового программного и компьютерного управления оборудованием.

Целесообразно снять ограничения и налоги на импорт электронных компонентов из-за рубежа и увеличить пошлины на ввоз тех готовых электронных изделий, которые могут на относительно высоком уровне и в широких масштабах производиться в России; использовать для стимулирования экспорта государственные кредиты и субсидии, сократить налогообложение валютной выручки от экспорта, по крайней мере признанных приоритетными на нынешнем этапе для формирования экспертного потенциала изделий, стабилизировать обменный курс рубля на уровне, который бы стимулировал рост производства, экспорта, сбережения, сдерживал импорт готовой продукции.

Наиболее жизнеспособные НПО российской электроники, в особенности те из них, которые уже в относительно широких масштабах изготовляют бытовую и коммуникационную электронику с рентабельностью в 300—400%, должны выйти из кризиса в основном за счет собственных усилий, прекратить расходовать основную часть прибыли на поддержание мощностей для выпуска изделий оборонного назначения и повышение зарплаты, государство может списать им долги, возникшие в результате участия в программе модернизации вооружений СССР до 2000 г., а также узкоспециализированное оборудование, которое становится ненужным в результате конверсии.

Формы сотрудничества

НПО ряда отраслей ВПК (авиакосмической и некоторых других) имеют значительный экспортный потенциал, оцениваемый в 15-30 млрд долл в год. В то же время нередки случаи, когда иностранные покупатели, получив самолеты и вертолеты, изготовленные на предприятиях России, выбрасывают отечественные приборы. В этих условиях российские авиационные НПО заинтересованы во вложении средств в конверсию электронных предприятий, в приобретении полного или частичного контроля над ними с целью дальнейшей их модернизации, в том числе и совместно с западными фирмами.

Для осуществления эффективной политики в области конверсии и снижения риска, связанного с ней, целесообразно создавать, в том числе и при участии государства, специальные инвестиционные компании. Так в Москве действует Военно-промышленная инвестиционная компания (ВПИК), американской инвестиционной фирмой «Беттеримарч файнешл менеджмент» основана специальная компания, работающая под созданием акционерных обществ с участием иностранного капитала на базе конверсируемых предприятий.

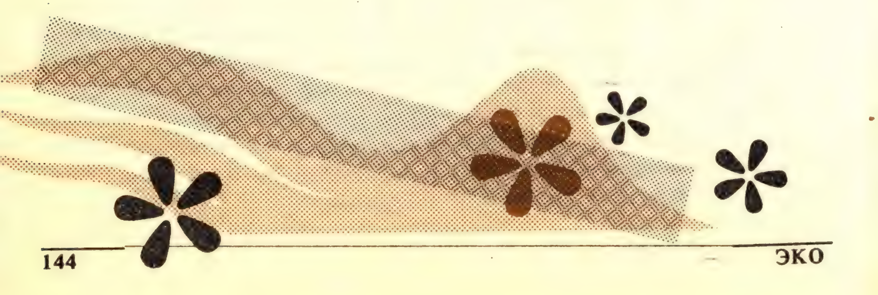
Основными формами участи иностранных фирм в конверсии оборонной промышленности могло бы стать создание совместно с НПО «оборонных отраслей» совместных предприятий, приобретение зарубежными фирмами акций (паев) НИИ и КБ, заводов электронного профиля.

В 1992 г. из 100 млрд руб., расходуемых в России на нужды конверсии, примерно 85% предоставлялось прямо или косвенно, правительством и лишь 15-17% изысканы сами оборонными НПО.

Конверсия и ответственность государства

Опыт СССР и Японии после второй мировой войны показал высокую эффективность государственного руководства процессами конверсии. Ни Япония, ни большинство новых индустриальных стран, добившихся выдающихся успехов в развитии электроники, не перекладывали на рынок или иностранных инвесторов ответственность за определение того, какая отрасль экономики или какие отдельные сегменты электронной промышленности будут развиваться в данный период. Государственные органы РФ совместно с руководителями ведущих предприятий всех форм собственности должны выделить приоритетные на данном этапе, с точки зрения укрепления позиций российских производителей на национальном и мировом рынках, отрасли и виды производства. Государство, с одной стороны, должно оказыватьвя поддержку национальным фирмам, действующим в признанных приоритетными отраслях и производствах (путем предоставления дешевых кредитов и субсидий, нередко получаемых государством за рубежом займов, налоговых льгот, централизованных закупок патентов и лицензий за рубежом и т. д.), а с другой стороны, частично ограждать их от иностранной конкуренции.

Иностранный капитал может и должен сыграть, на наш взгляд очень важную, но все же не основную роль в конверсии и модернизации электронной промышленности России. Решение основных задач в рассматриваемой области должны взять на себя действующие согласованно, в соответствии с национальными интересами, здравым смыслом и логикой рыночного хозяйства Российское государство, предприниматели, промышленники, работники и профсоюзы.



ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ

ПРОЕКТ «ЯМАЛ»

КОНСОРЦИУМ «СПЕЦАВТОТРАНС»

предлагает

ПРОЕКТ «ЯМАЛ»



Всем, кто заинтересован в освоении рынка России или имеет намерение принять участие в развитии ее наиболее перспективных регионов — Севера, Сибири и Дальнего Востока, предлагаем объединить усилия:

по созданию современной инфраструктуры воздушных сообщений в глубинных районах этих регионов;

по внедрению новых авиационных технологий по всем видам авиационного мониторинга, включая экологический, ледовую разведку, охрану лесов и пастбищ от пожаров и вредителей;

по медицине, спасательным операциям, обслуживанию буровых, в том числе на шельфе.

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ КОНСОРЦИУМ «СПЕЦАВТОТРАНС»

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Консорциум создает комплекс технических средств. *Основа комплекса — небольшой самолет-амфибия «Ямал», специально спроектированный для автономной эффективной эксплуатации в условиях практически полного отсутствия в регионе какой-либо транспортной инфраструктуры.* Самолет предназначен для перевозки 2 т груза или 18 пассажиров на расстояние не менее 500 км со скоростью 420 км/час или 500 кг груза на расстояние не менее 2500 км.

ДВУХДВИГАТЕЛЬНЫЙ САМОЛЕТ-АМФИБИЯ «ЯМАЛ»:

максимально приспособлен для работы на необорудованных трассах Севера, Сибири и Дальнего Востока.

- Сегодня это единственный самолет, в котором обслуживание производится из комфортабельного технического отсека, без воздействия на людей стужи, гнуса и осадков. Возможен контроль состояния систем и локализации отказов даже в процессе полета.
- В отработке концепции и разработке самолета приняли участие 48 институтов и предприятий департамента воздушного транспорта и авиационной промышленности России в тесном взаимодействии с Госавиарегистром. Учтены требования отечественных и западных норм летной годности. ТЭО ведущих институтов Минтранса и Минэкономики России показало, что только для Российской Федерации потребуется около 1000 самолетов «Ямал». Первые исследования западного рынка подтверждают, что эти самолеты найдут применение в Северной Америке, приморских странах Балтийского и Средиземноморского регионов, Карибского бассейна, Океании и других районах мира.

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ КОНСОРЦИУМ «СПЕЦАВТОТРАНС»

- Головной исполнитель проекта — Экспериментальный машиностроительный завод им. В. М. Мясищева завершил работы по эскизному проекту самолета и изготовил натуральный макет самолета, который экспонировался на «Мосаэрошоу-92».

Один из Московских авиазаводов приступил к подготовке производства опытной партии самолетов «Ямал». Предусмотрена и кооперация поставщиков двигателей, винтов, необходимого оборудования и авионики.

Определены заводы изготовители самолета, двигателей и остальных комплектующих изделий. Программа самолета «Ямал» обеспечивает около 120 тысяч рабочих мест. Более 90% заводов находятся на территории России. Поступили первые предложения западных фирм с предложениями об их участии в этой программе.

- Дирекция консорциума «Авиаспецтранс» готова рассмотреть любые предложения по объединению усилий в создании и продвижении самолета на рынок.
- Одновременно с самолетом «Ямал» разработан комплекс специальной бортовой аппаратуры, обладающей уникальной спектральной чувствительностью и разрешающей способностью. Комплекс позволяет не только накапливать информацию на бортовой аппаратуре, но и передавать ее по широкополосной радиолинии на другие воздушные суда, на землю или корабль для наблюдения в реальном масштабе времени и документирования. Комплекс автоматический, в связи с чем не требуется присутствие оператора на борту самолета.
- Ведутся работы по созданию мобильных средств наземной инфраструктуры, в основном для сезонных авиалиний, позволяющих предоставлять пассажирам и хозяйственникам цивилизованные нормы услуг по их номенклатуре и качеству, по комфорту пассажирам, по сохранности и скорости обработки грузов, по сохранности среды обитания.

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ КОНСОРЦИУМ «СПЕЦАВТОТРАНС»

РАДИОТЕХНИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «ЯМАЛ» (РТК-«ЯМАЛ»)

Комплекс изготовлен, прошел лабораторные испытания и может быть немедленно поставлен на технические испытания и отработку на любом воздушном судне, не дожидаясь выхода в эксплуатацию самолета «Ямал». Вес полного комплекта, в который входят: аэрофотоаппаратура, инфракрасная аппаратура двух диапазонов чувствительности, телевизионная аппаратура высокой разрешающей способности и специальный локатор бокового обзора, вместе с контейнером и антеннами, — менее 400 кг.

СРЕДСТВА НАЗЕМНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Изготовлен и испытан малогабаритный дальномерно-азимутальный приводной радиомаяк «УДАРМ-Я», обеспечивающих задачи навигации и посадки в районах, не имеющих стационарный радионавигационных средств. Им будут оснащаться посадочные площадки или гидроаэродромы, обслуживающие сезонные промыслы или специальные программы в глубинных районах. Маяк может одновременно работать с 30 воздушными судами. Перспективно применение маяка на морских судах, несущих палубные вертолеты. Ведутся подготовительные работы к разработке технического задания на легкомонтируемые, не искажающие сложившийся природный ландшафт причалы, каркасные или надувные здания для размещения и обслуживания пассажиров и грузов, для оснащения сезонных посадочных площадок или гидроаэродромов.

ПОДДЕРЖКА ПРАВИТЕЛЬСТВА

Программа «Ямал» включена в госзаказ по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам (НИОКР) на 1993 год, а в целом — в Федеральную программу «Техника Российского Севера» Это предполагает покрытие части расходов из средств госбюджета.

ФОНД ЭКО ПРЕДСТАВЛЯЕТ КОНСОРЦИУМ «СПЕЦАВТОТРАНС»

ПРЕДЛОЖЕНИЯ К ПАРТНЕРАМ

Консорциум заинтересован в партнерах, способных принять непосредственное участие в любых формах инвестирования, кооперации производства и управления по всех трем сферам предложенной программы. От иностранного партнера ожидается изучение и организация рынка, участие в проблемах сертификации, в том числе участие во взаимовыгодной кооперации производства и эксплуатации.

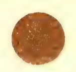
Следует иметь в виду, что консорциум имеет статус эксплуатирующей авиакомпании, что дает дополнительные возможности выгодного сотрудничества.

Вместе с партнерами консорциум может представить на рынок широкий спектр специальных авиационных услуг, обеспеченных современными авиационными технологиями.

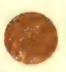
Предлагаемая программа самолета-амфибии «Ямал» способна привлечь потенциальных покупателей в лице муниципальных и частных авиакомпаний местных авиалиний; фирм, занимающихся нефте- и газоразработкой, разведкой полезных ископаемых, ловом рыбы и промыслом морского зверя, туристическим бизнесом, а также государственные и муниципальные службы охраны окружающей среды. Возможно военное применение самолета как средства береговой охраны.

Ваши предложения и запросы по дополнительным материалам будут с признательностью приняты для обсуждения и ответа по адресу:

Российская Федерация, 140160, Московская область,
г. Жуковский-5, "Авиаспецтранс".
Телекс: 411700 АСТ
Факс: 7 (095) 292-65-11, бокс 1105
Телефоны: 556-56-93, 556-59-93



ЯПОНЦЫ В СССР



В сентябре 1945 г. капитулировала Япония. Соединения Красной Армии и ВМФ, выполняя взятые СССР союзнические обязательства, в течение одного месяца разгромили миллионную Квантунскую армию Японии, дислоцировавшуюся в Маньчжурии, северных районах Китая и Кореи, а также на островах Сахалина и Курилах, в результате чего в плен было взято около 700 тыс. японских солдат и офицеров. Вскоре по решению советского правительства около 100 тыс. пленных были по различным причинам освобождены из плена и распущены по домам, а остальные, в нарушение международных законов и конвенций, начиная с первых чисел октября 1945 г., стали в красных товарных вагонах под охраной войск НКВД поступать в лагеря зловещего ГУЛага.

По свидетельству советских людей, работавших в те далекие годы вместе с ними, трудились японцы добросовестно и аккуратно.

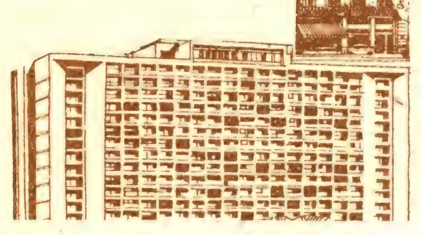
К труду за пределами лагеря привлекались только унтер-офицеры и рядовые солдаты. Питание получали приближенное к нормам военнослужащих тыловых частей Красной Армии, на этот счет было принято соответствующее постановление Правительства СССР, с той разницей, что вместо 800 г. хлеба получали 400, а остальные 400 г. заменялись рисом. Получали также овощи, мясные и морские продукты, для них часто готовили национальные блюда из гаоляна, чумизы и сои. Однако в целом питание было скудным, особенно с учетом тяжелых физических работ, на которых они в основном и использовались, в нем было мало овощей и совсем не было фруктов, без которых японцы не могли существовать.

С октября 1945 до октября 1949 г. в лагерях ГУЛАГа погибли и умерли более 62 тыс. пленных. Цифра огромная и страшная. Правда, на территории самого Союза умерло всего около 40 тыс. из них, остальные 22 тыс. в лагерях ГУЛага и ГУПВИ на территориях Монголии, Маньчжурии, Китая, Кореи, во фронтовых лагерях для военнопленных. Наибольшее количество умерших военнопленных приходится на 1947 г.: после фронта многие были ослаблены ранами, болезнями, тяготами фронтовой жизни, многодневными и тяжелыми переездами по территории Союза во вновь открываемые лагеря, непривычными климатическими условиями. В плену погиб каждый десятый.

Десятки тысяч родственников погибших военнопленных, живущие в Японии, храня память об умерших, до сих пор не могут узнать, где покоится прах близкого им человека. Увы! Мы стали, к сожалению, людьми без памяти, истории и чувства сострадания к ближнему, жестоки и эгоистичны. Большевизм развратил всех и вся.

Д. М. ЯКОВЕНКО,
Латвия, Елгава





ПРИВАТИЗАЦИЯ ЖИЛЬЯ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

Г. ТОМАС КИНГСЛИ,
РАЙМОНД Дж. СТРАЙК,
Институт городского развития,
Вашингтон

Коммунистические правительства Восточной Европы считали себя обязанными обеспечивать население жильём и относились к этой обязанности серьезно. Вскоре после захвата власти они конфисковали многоквартирные и большие частные дома с тем, чтобы отдать их под общественный контроль, затем начали осуществлять программу строительства нового жилья, преимущественно из бетонных панелей. Местные силы государственной бюрократии управляли этим строительством и строго следили за распределением жилья. К концу 80-х годов государство эксплуатировало от одной пятой до одной четверти всего жилищного фонда в большинстве стран региона; в городах эта часть значительно выше [1].

Сегодня мало кто сомневается, что результаты такой политики оказались катастрофическими. Жильцы платили только незначительную часть своих доходов за квартиры, и для покрытия расходов на эксплуатацию жилья требовались громадные государственные субсидии. У бюрократов не было стимулов работать эффективно и удовлетворять запросы жильцов. Они не подвергались никаким санкциям, если растрачивали деньги

1) В отличие от Советского Союза, режимы Восточной Европы допускали сохранение небольших индивидуальных домов в частной собственности, и эти дома составляли около половины жилищного фонда. Правда, они сосредоточены главным образом в сельской местности — доля индивидуального жилищного фонда в городах весьма низка по западным стандартам. Остальной жилищный фонд состоит из кооперативных домов, жилья, предоставляемого государственными предприятиями своим служащим, и небольшого, но растущего частного арендного сектора.

или игнорировали их жалобы. Степень проистекающей отсюда неэффективности трудно измерить, но есть достаточные основания полагать, что она очень велика. Одним из показателей неэффективности является отношение средней стоимости жилищной единицы (дом или квартира) к среднему доходу семьи. В Англии, США и Франции средняя стоимость жилищной единицы только в 2,4—2,8 раза выше среднего годового дохода семьи. В Чехословакии это отношение равно приблизительно 10, а в Польше, по крайней мере, 12. При возрастающей неэффективности государственных предприятий, которые строили новое общественное жилье, и их натиске на государственные бюджеты, в 80-е годы объем новой продукции сократился. Повсеместно давали о себе знать перенаселение, низкое качество обслуживания и ремонта и быстрое ухудшение физического состояния жилищного фонда.

Проблемы общественного жилищного фонда в условиях коммунистической системы — неизбежный результат природы учреждений, которые владели им и эксплуатировали его.

Неудовлетворенность жилищными условиями, отсутствие свободы и личного контроля, так же как и ухудшение физического состояния жилья, были основными факторами в революциях, которые смели коммунистический режим. Новые правительства региона рассматривают ряд реформ в жилищном секторе, которые должны изменить старую систему, но самым громким и единодушным было требование приватизации — продажи общественного жилья частным покупателям, преимущественно тем, кто там живет, но в некоторых случаях и инвесторам.

Цели приватизации

Приватизация путем замены старых учреждений новыми, имеющими сильные стимулы быстро реагировать на запросы жильцов и осмотрительно расходовать деньги, должна устранить неэффективность, обеспечить более высокое качество жилищного обслуживания, понижая стоимость этого обслуживания относительно доходов, стимулировать сбережения и сдерживать инфляцию (через поглощение избытка наличных денег).

Приватизация значительной части фонда может оказать резкое стимулирующее воздействие на жилищный рынок, увеличивая мобильность и расширяя возможности для семей улучшать жилищные условия.

При старых законах покупка жилья не смогла бы привлечь потенциальных покупателей: эксплуатация зданий приносила большие финансовые убытки (эксплуатационные расходы были значительно выше, чем контролируемые доходы от сдачи жилья в наем), да и преимущественные права съемщиков, предусмотренные законом, затрудняли выселение, если не делали его практически невозможным (квартиросъемщики, не платившие за жилье, могли быть выселены, но процедура была слишком обременительной и, более того, владетель должен был найти для них другое жилье).

К тому же квартиросъемщики имели права, не слишком отличающиеся от права собственности. Зачем им покупать квартиру и быть готовыми нести бремя сильного повышения ежемесячных расходов с тем, чтобы покрыть полную стоимость эксплуатации и ремонта здания? Следовательно, необходимо было внести следующие изменения в жилищную политику:

1) повысить арендную плату (ведущую в конечном счете к устранению контроля);

2) внести изменения в закон, разрешающий домовладельцам выселять жильцов (без обязательства обеспечения их другим жильем), если они не могут оплатить свои долговые обязательства.

Социальная справедливость потребует ввести пособия на жилье, но только для бедных выплаты должны покрывать разницу между стандартной квартирной платой и частью дохода, которую семья может позволить себе платить за жилье, таким образом субсидии должны уменьшаться по мере увеличения доходов, а семьи с более высокими доходами не должны получать никакой помощи.

Изменения жилищной политики в странах Восточной Европы

Недавно в трех из четырех этих стран был сделан решительный шаг, который, хотя и не определяет сущности приватизации, может оказать ей мощную поддержку: центральная бюрократия была лишена права владеть общественным жилищным фондом, который она контролировала в прошлом, этот фонд был передан местным органам самоуправления. Исключение — *Болгария*,, органы местного самоуправления контролируют общественный жилищный фонд с 1958 г., в то время как в трех других странах передача права владения произошла в 1989 г.

Учитывая, что вновь избранные мэры не зависят от старой бюрократии, они не являются сторонниками сохранения права владения жилищным фондом в руках государства. Наоборот, сталкиваясь с необходимостью покрытия все возрастающих эксплуатационных расходов и, в лучшем случае, с неопределенностью относительно готовности центрального правительства нести расходы, некоторые мэры оказались среди самых ярых сторонников быстрой приватизации.

Новые правительства во всех четырех странах осознали необходимость существенного увеличения арендной платы и предприняли некоторые шаги для его осуществления (правда, это увеличение в *Венгрии* было чисто символическим). Нигде не отказались от контроля центральных властей над арендной платой в общественном жилищном фонде.

В *Польше* арендная плата в общественном жилищном фонде с 1965 г. поднималась несколько раз, но до недавнего времени рост был незначительным (субсидии покрывали в среднем 85% эксплуатационной стоимости в 1990 г.). В 1991 г. стоимость электроэнергии выросла вдвое, как и

Законодательство, разрешающее продажу и совместное владение (кондоминиум)

Для проведения приватизации закон должен не только разрешить продажу, но и облегчить создание жизнеспособного частного управления зданием после продажи, чтобы заменить управление со стороны государства.

Кондоминиум — быстро развивающаяся в последние несколько десятилетий форма владения для подобных строений в Западной Европе и Северной Америке: проживающие в доме семьи — безоговорочные владельцы своих квартир и имеют право голоса в управлении зданием (в зависимости от доли собственности). Кондоминиумы оказались более устойчивыми в финансовом и управленческом смысле: частные кредиторы проявляют больше желания финансировать их. В кооперативах жильцы владеют только долей имущества организации в целом, в кондоминиумах получают независимое право собственности на свои квартиры. Они могут свободно продавать, не получая на это разрешения правления. Те, кто покупает квартиру в кондоминиуме, также могут независимо получать частную ссуду под залог для покупки квартиры; невыполнение финансовых обязательств одним из проживающих в кондоминиуме не создает проблем для других жильцов; для кондоминиумов обычно гораздо легче предоставляют частное финансирование, чем для кооперативов (и на лучших условиях), так как здесь меньше риска для кредитора. Если отдельная семья в кондоминиуме не вносит платежи по закладной, кредитор может лишить ее права выкупа заложенного имущества.

Такое положение защищает других жильцов кондоминиума: если один жилец прекращает платежи, это не сказывается на финансовом положении всего дома.

Жильцы кондоминиума также владеют частью общего пространства (коридоры, вестибюли, лифты) и другим имуществом сооружения, обычно пропорционально площади своих квартир. Они формируют ассоциацию кондоминиума, которая отвечает за общее руководство и управление.

Почти всегда ассоциация кондоминиума заключает контракт с организацией, которая выполняет каждодневную работу по управлению и содержанию дома. После осмотра собственности ассоциации фирмы представляют смету расходов и вознаграждений. Правление ассоциации затем выбирает наиболее привлекательную с точки зрения как квалификации, так и цены, и заключает с ней контракт, обычно на год.

арендная плата; еще одно крупное увеличение ожидается в 1992 г.

Осенью 1990 г. арендная плата в частном секторе *Венгрии* была в 10—12 раз выше, чем для общественного жилого фонда. И эта разница не может быть полностью покрыта увеличивающейся арендной платой за государственное жилье: предложение частного жилья также увеличивается, а платежеспособный спрос большинства обитателей государственных арендных домов значительно ниже этого уровня (т. е. рыночная арендная плата слишком высока). Эти два фактора будут способствовать снижению рыночной арендной платы по мере повышения арендной платы за государственное жилье.

Доля дохода, идущая на покрытие арендной платы, остается самой низкой в *Чехословакии* (2,3% относительно 3,5% в *Польше* и 4,5% в *Венгрии* и *Болгарии*); в этой стране арендная плата еще не поднималась (она определяется законом, который не пересматривался с 1964 г.). Однако в *Чехословакии* были увеличены цены за коммунальные услуги (в том числе — за отопление и горячую воду — на 300% в середине 1991 г.; это устранило необходимость в субсидиях для этих служб) и ликвидировано специальное регулирование арендной платы для семей с детьми. Кроме того, удвоение арендной платы запланировано на июнь 1992 г.

В *Болгарии* фиксированный основной тариф на общественный жилищный фонд возрос с 0,19 до 1,65 лева за 1 кв. м в марте 1991 г., т. е. на 870%; это, очевидно, самое высокое увеличение в процентном исчислении[2]. Однако даже после этого увеличения арендная плата в общественном жилищном фонде все равно составляет примерно 10% арендной платы в частном секторе в Софии. Инфляция снизила реальное увеличение арендной платы примерно на половину ее номинала.

В *Чехословакии* в Гражданский кодекс были внесены изменения, цель которых:

1) ввести понятие арендного договора с фиксированным сроком аренды (в конце установленного срока аренды домовладелец решает выселять или оставлять жильцов); это исправление не касается ныне проживающих квартиросъемщиков, но оно должно «работать» в будущем);

2) расширить домовладельцам диапазон действий при выборе качества и местоположения жилья, предоставляемого жильцам при их выселении.

Но эти изменения еще не обеспечивают заметного пересмотра ста-

---

2) Новая система арендной платы сохраняет 15 «коэффициентов регулирования», которые могут применяться муниципалитетами для изменения основной арендной платы в зависимости от качества и местоположения жилья. Кроме того, чтобы предотвратить приобретение жилья в чрезмерно больших масштабах, арендная плата удваивается, если площадь превышает 20 кв. м на человека. Фактическая арендная плата, таким образом, колеблется от 1 до 3 левов за 1 кв. м, но даже более высокие уровни все равно намного ниже арендной платы за сопоставимые жилищные единицы на частном рынке.

рых правил. Проект реформы жилищного законодательства в *Венгрии* предусматривает внесение сходных изменений в более широком масштабе.

Новый жилищный закон в *Польше*, видимо, снимет обязанность предоставления другого жилья при обоснованном выселении жильца. Однако решение по этому вопросу несколько раз откладывалось и до сих пор неясно, будет ли вскоре проведена столь значительная реформа. Некоторые муниципалитеты уже предпринимают в рамках действующего законодательства решительные действия против жильцов, не вносящих арендной платы. Например, мэр Лодзи в 1991 г. широко пропагандировал свои действия по принудительному переселению 16 неплательщиков в жилье более низкого качества. Еще несколько лет назад о подобном нельзя было и помышлять.

Болгария шагнула дальше всех в изменении прав квартиросъемщиков частично потому, что прежние преимущественные права квартиросъемщиков никогда не были закреплены в Гражданском кодексе этой страны (и не представляло большого труда изменить их). В 1991 г. было внесено несколько изменений в «Закон об арендных отношениях». Одно его положение устранило требование к частным домовладельцам предоставлять жильцам, выселяемым по обоснованной причине, жилье. Другое положение давало возможность выселять жильцов из муниципального жилищного фонда по ряду причин, включая неуплату аренды, не предоставляя им другое жилье. Но традиции, укоренявшиеся десятилетиями, нелегко преодолеть — скорее всего, какое-то время домовладельцы не станут прибегать к такой крутой мере, как выселение, хотя она теперь и санкционирована. Тем не менее эти изменения — исключительно важный шаг к созданию предпосылок для настоящей рыночной жилищной системы.

Развитие приватизации

Продажа государственного жилья тем, кто в нем проживает, была разрешена в *Польше* впервые в 1970 г., но к 1986 г. было выкуплено лишь 3%. В этот период у владельцев квартир не было действенного стимула для приватизации: не было серьезных оснований считать, что система собиралась меняться. И действительно, продажа квартир редко приводила к частным формам управления.

В последующие пять лет (к 1991 г.) объем продаж сильно увеличился. По данным Министерства строительства, доля частного владения жильем выросла на 10% и составила 18%. Несомненно, увеличение продаж стимулировалось ожиданием реформы.

Цены квартир, проданных с 1986 по 1990 г., были установлены Министерством строительства намного ниже рыночных (в среднем по Кракову, например, — 5% рыночной стоимости), и потому большинство покупателей могли рассчитаться с государством сразу наличными.

Обсуждаемый законопроект должен дать местным властям больше прав в вопросах приватизации,

например, разрешить им устанавливать цены выше тех, которые определены по формулам Министерства строительства. Законопроект должен также отменить запрет на перепродажу приватизированной квартиры в течение 5 лет со дня ее приобретения. В связи с этим муниципалитет приостановил расширение приема заявлений на приобретение жилья.

Закон, разрешающий продажу государственного жилья, был принят в *Венгрии* в 1982 г. Но его продажа стала весьма активной только в 1990—1991 гг. (за это время в Будапеште было продано 20% жилищных единиц).

Продажные цены основываются на оценочной рыночной стоимости со скидкой от 60 до 85% в зависимости от качества здания. Государство обеспечивало ссудой под ставку 3% на 35 лет с максимальным отношением суммы к стоимости в размере 90%. Для сравнения: рыночная ставка составляет около 35%. Следовательно, органы местного самоуправления почти дарили свой жилищный фонд.

В сентябре 1991 г. были внесены важные изменения в механизм приватизации жилья. Органы местной власти теперь могут сами определять размер скидки.

Чехословакия была единственной страной, где не было закона, разрешающего продажу государственного жилья. Однако парламенту был предоставлен проект закона по совместному владению, который должен разрешить приватизацию. Закон принял модель кондоминиума США, по которому управление осуществляет ассоциация владельцев квартир. Право голоса отдельного владельца и владения общим пространством пропорционально доле его жилищной единицы в общей площади дома.

Однако даже без продажи в Чехословакии (а теперь — в Чехии и Словакии) могут начать приватизировать свой общественный жилищный фонд посредством другого механизма — реституции. В 1990 г. был принят закон о реституции, возвращающий права собственности на жилые дома, конфискованные государством после второй мировой войны, первоначальным владельцам или их наследникам.

В 1992 г. из 18 тысяч жилых зданий в Праге, 40% уже приватизированы посредством реституции. Здания, подлежащие возврату их прежним владельцам, заняты жильцами, обладающими сильными правами, арендная плата в этих домах регулируется государством. Закон требует, чтобы новые владельцы обеспечили содержание жилья независимо от доходов, получаемых от арендной платы. Факт, что так много частных лиц изъявляет желание затребовать свою собственность в данных обстоятельствах, свидетельствует об ожидании более полных реформ.

Болгария сильно отличается от трех предыдущих стран тем, что здесь еще в 1958 г. разрешено продавать как целые здания инвесторам, так и отдельные квартиры — жильцам. Доля государственного жилищного фонда здесь значительно меньше, чем в других странах

(около 15% всего жилищного фонда на 1985 г.).

Продажа государственного жилья традиционно хорошо субсидировалась. Государственный сберегательный банк выдавал ссуду под залог недвижимости с фиксированной ставкой 2% сроком на 30 лет.

В марте 1991 г. государство резко изменило свою политику и снизило прямые и косвенные дотации. Продажные цены значительно подняты до уровня, который основывается на издержках производства. Государственный сберегательный банк также поднял ставки на ссуды, выдаваемые под залог недвижимости, до 54%. Эти меры приостановили дальнейшее приобретение государственного жилья семьями, проживающими в нем.

Оценивая ход приватизации жилья в странах Восточной Европы, мы можем сказать, что худшая несправедливость, которой первоначально опасались, свершилась, т. е. квартиры, имеющие громадную потенциальную рыночную стоимость, были практически подарены квартиросъемщикам с самыми высокими доходами.

К тяжелым социальным последствиям может привести политика, которая, в сущности, «раздаривает жилищный фонд». Муниципалитеты, ограниченные в средствах, необходимых для множества неотложных дел, тратят общественное богатство, устанавливают такие низкие цены. Более существенным, однако, может быть снижение общественного доверия из-за несправедливости подобной приватизации.

Однако во всей этой истории есть все-таки основания для оптимизма. Процесс перехода к рынку, хотя и весьма робкий, повсеместно набирает силу. Нет никаких данных, свидетельствующих об остановке или повороте назад, но есть доказательства, что граждане Восточной Европы в самом деле реагируют на сигналы рынка.

Избегая крайностей

Правительства должны ясно заявить о своих намерениях, т. е. о том, что они будут поднимать арендную плату, до тех пор, пока она не приблизится к рыночному уровню, а затем контроль будет отменен; о том, что они будут двигаться в этом направлении, пока продажа будет базироваться на полной рыночной стоимости. Во время приватизации жилья следует также обратить внимание на политику приватизации в других секторах: ценовые скидки в жилищном фонде должны оставаться в разумных пределах скидок при продаже другого государственного имущества, чтобы избежать перекосов в инвестировании.

Возможно, самая важная и самая недооцененная возможность — это реализация заслуживающей доверия и правильно освещенной в средствах массовой информации программы пособий на жилье. Рост арендной платы пока идет без больших травм, но при дальнейшем ее увеличении могут возникнуть серьезные проблемы. Уверенность людей в том, что тот, кто нуждается, получит справедливое пособие на покрытие части арендной платы, мо-

жет больше, чем какие-то другие меры, сделать рост арендной платы приемлемым. Вполне понятно, что некоторые реформаторы-макроэкономисты должны возражать против любой новой программы «субсидий», поскольку финансовые проблемы в этих странах весьма серьезны. Они, однако, не ухватывают сути вопроса: программа жилищных пособий — это путь узаконить и получить политическое признание для крупного снижения расходов на субсидии (так, в Чехословакии только 17% квартиросъемщиков будут не в состоянии вносить возросшую до 20% их дохода арендную плату).

Хотя в децентрализации жилищной реформы до муниципального уровня есть большой смысл, важно сохранить решения о регулировании арендной платы (до тех пор, пока оно существует) и о политике пособий на покрытие части арендной платы на государственном уровне. Децентрализация в жилищной политике не может не привести к пристрастности в решении внутренних вопросов, что неизбежно снизит уровень общественной поддержки реформы.

Очень важно искоренять приватизацию только «во имя» приватизации, что наблюдалось при продаже общественного жилищного фонда в Польше и Болгарии. Это означает, что как можно быстрее следует предпринять шаги по превращению многоквартирных зданий, где значительная часть жильцов купили свои квартиры, в настоящую форму самовладения, типа кондоминиума. Надо быстро уменьшить число зданий, где государство несет хотя бы какую-то ответственность за управление и содержание.

Съемщики, которые не хотят (или не могут) купить квартиры, в которых они живут, должны переехать. Это, вероятно, наиболее трудный аспект реформы. Но рыночной жилищной системы никогда не будет, если в относительно недалеком будущем домовладельцы не смогут на законных основаниях выселять жильцов, которые не вносят арендную плату, не обеспечивая их при этом другим жильем. Конечно, даже когда соответствующий закон будет принят, привычки вряд ли сразу же изменятся, и какое-то время выселения без предоставления другого жилья не получат распространения. Это значит, что для осуществления приватизации местным органам самоуправления придется откладывать средства для развития жилищного фонда, предназначенного для выселения неплательщиков, чтобы обеспечить большую мобильность съемщиков.

Легче всего будет внедрить конкурентные контракты на заведование общественным жилищным фондом. Частные компании по заведованию появляются почти сразу же, как только органы местного самоуправления распускают государственные учреждения, занимающиеся управлением жилым фондом. Это вовсе не означает, что следует расформировать все старые государственные организации. Они должны участвовать в конкуренции наравне с частными фирмами, но чтобы продолжить работу, им придется выполнять свои функции гораздо эффективнее.

Мэрам предстоит решать исключительно сложные задачи: какие здания и квартиры продавать, по какой цене, с каким финансированием и по какому графику. В большинстве муниципалитетов общественный жилищный фонд неоднороден. Это и привлекательные старые дома в центре города, заселенные преимущественно пенсионерами, и громадные комплексы современных бетонных построек плохого качества на окраине, где живут люди, сильно различающиеся по уровню доходов. Потребуются, вероятно, различные стратегии. По отношению к каждой группе финансовые и экономические соображения должны быть тщательно сбалансированы с вопросами политическими и административными. Местные должностные лица ощущают большую потребность в технической помощи (включая эффективную стратегию сбора данных и разработку машинных моделей для опробования результатов различных методов действия).

1. Liberia Italia — URSS
Via Edilio Raggio, 1-10
16124 Genova

2. Liberia Italia — URSS
Piazza della Reppublica, 47
00185 Roma

6. Канада:

PROGRESS BOOKS
72 Tecumsteth Street
Toronto, Ontario, Canada
M5V 2R8

7. Нидерланды:

Swets Zeitlinger bv
Heereweg 347
P. O. Box 830
2160 SZ Lisse

8. Польша:

Местные отделения связи.

1. CHZ «Ars Polona»
Krakowskie Przedniescie, 7
Warszawa/pr
2. «ORPAN» PKIN 00901 Warszawa/PR

9. Соединенные Штаты Америки:

1. Victor Kamkin Bookstore,
4956 Boiling Brook Parkwag
Rockville, Md. 20852

2. Znanie Book Store
5237 Geary Boulevard
San Francisco, Calif. 94118

10. Финляндия:

Orient Express
Ruoholahdenkatu 4
00180 Helsinki 18

11. Франция:

Librairie du Gllobe
2, Rue de Buci
75006 Paris

12. Швеция:

Wennergren-Williams AB
Subscripution Departament
Box 30004
S-104 25 Stockholm

13. Япония:

1. NAUKA, LTD
2-30-19, Minami-Ikeburo,
Toshima-ku, Tokyo 171

2.. NISSO-TOSHO, LTD
1-5-16, Suido, Bunkyo-ku,
Tokyo, 112





ПРОСТИТУЦИЯ В СИБИРИ В ДВАДЦАТЫЕ ГОДЫ

А. П. УГРОВАТОВ,
кандидат исторических наук,
Институт истории СО РАН,
Новосибирск

В 1990 г. в Новосибирске были наказаны в административном и судебном порядке за занятие проституцией около 30 женщин. Помимо этого в поле зрения милиции города находится примерно 300—400 особ, чье поведение позволяет думать, что они занимаются проституцией профессионально. Но отсутствие общепринятых критериев оценки их поведения не дает возможности принять меры хотя бы для локализации этого явления. Не так уж и давно все было проще...

ПОРТРЕТ ЯВЛЕНИЯ

В Уголовном кодексе РСФСР 1922 г. издания была статья, определявшая ответственность в судебном порядке за занятие проституцией. В Уголовном кодексе РСФСР 1926 г. издания такая статья отсутствовала. Занятие проституцией преступлением не считалось. Однако остались статьи, преследовавшие за содержание притонов и сводничество. Эти изменения свидетельствовали о гуманизации отношения к «падшим» женщинам и одновременно усиливали ответственность лиц, извлекавших нетрудовые доходы из проституции и паратизировавших на этом явлении.

До революции самая древняя профессия получила в России широкое распространение. В 1889 г. были проведены обследования в ряде регионов страны, в том числе в Сибири, которые выявили 17,6 тыс. профессиональных проституток. Однако эти сведения далеко не полные. Социологи того времени считали, что полученное количество необходимо увеличить примерно в 5 раз, чтобы получить реальное число «профессионалок». В итоге получалась цифра 88 тыс. По данным сыскной полиции С.-Петербурга, в городе насчитывалось 40 тыс. «жриц любви»[1].

Сразу после революции в разгар гражданской войны в условиях политики военного коммунизма проституция потеряла свою остроту. Отсутствие торгового

1) Бронер В. М. Проституция и пути ее ликвидации. М.-Л., 1931, с. 29.

оборота, крайнее падение значения денег, с одной стороны, всеобщая трудовая повинность, минимальное удовлетворение основных потребностей населения на основе государственного обеспечения при относительном материальном равенстве, с другой, сократило спрос на женщин легкого поведения. Помимо этого государство привлекало последних к принудительным работам и направляла их в концентрационные лагеря.

Профессиональные «ночные бабочки» исчезли с улиц крупных городов. Только сравнительно незначительная часть женщин прибегала к проституции, стремясь получить дополнительный заработок. А. М. Коллонтай говорила: «Проституцией занимаются советские барышни, чтобы продажей своих ласк выманить сапоги до колен. К проституции прибегают матери семейств, работницы, крестьянки, едущие за мукой для ребят и отдающие свое тело начальнику заградительного отряда, чтобы отстоять в целости драгоценную ношу — муку. Порой женщины — служащие отделов идут на сближение со своим начальством не ради чисто материальных благ, пайка, сапог и т. д., а в надежде на повышение по службе. Появляется еще один вид проституции - «карьерной», за которым в конечном счете стоит тот же материальный расчет»[2]. Проституция уменьшилась, приспособилась, но не исчезла окончательно.

С проведением новой экономической политики проституция начала возрождаться. Исследователи того периода делили проституцию на несколько видов. Помимо «карьерной», наиболее опасной для нравственных устоев общества, его здоровья, они считали профессиональную проституцию, т. е. ту, занятие которой являлось для женщин единственным и главным источником получения средств к жизни. Другим видом являлась так называемая «временная» проституция. Когда женщина, оставшись без средств к существованию, прибегала к «возмездным услугам». В октябре 1926 г. только в семи крупных городах насчитывалось около 15 тыс. безработных женщин. Занятие этим промыслом для них являлось подсобным источником получения средств к жизни. Таких «гулящих» было больше профессионалок в 5—8 раз. И, наконец, третьим видом являлась «случайная» проституция. К ней обращались девушки и женщины периодически, не бросая при этом своей основной работы. К этой категории относились представительницы слабого пола, обслуживавшие по соглашению только небольшую группу мужчин, каждый из которых не в состоянии был их содержать самостоятельно. Среди них можно увидеть вдов, оставшихся без средств к существованию и поддерживавших древним ремеслом свою семью. Нередко попадались и замужние женщины, принадлежавшие к довольно обеспеченным группам населения, прибегавшие к промыслу ради приобретения модной одежды и предметов роскоши, а также искательницы острых ощущений в силу своего характера и наклонностей. Количество женщин последнего вида проституции учету не поддавалось.

В Сибири профессиональная проституция принадлежала крупным городам. Особенно губернским и окружным центрам с их крайней текучестью переселен-

---

2) Коллонтай А. М. Проституция и меры борьбы с ней. М., 1921, с. 4.

цев, сравнительно крупными гарнизонами, промышленными стройками, значительным числом учащихся. В сельской местности «профессионалок» практически не было, а если и появлялась проституция, то лишь в виде «временной» и «случайной».

По меркам цивилизованного мира сибирская профессиональная проституция была сравнительно невелика. Если в Париже одна «профессионалка» приходилась на 480 человек, в Стокгольме — на 625 человек, то в Иркутске — на 1000 человек. Общие цифры «ночных бабочек» в регионе разноречивы. Работники медицинских учреждений и отдела моральной статистики статистических органов давали цифру в 5—7 тыс. человек в 1926 г. По данным органов милиции на учете в 1927 г. состояли в 14 городах 684 профессиональные проститутки. Если эту цифру увеличить в 5 раз по принятому тогда коэффициенту, то получим 3,5 тыс. в В Москве в 1928 г. на учете значилось 3 тыс. человек. Среди сибирских городов по количеству «ночных бабочек» на первом месте шел Иркутск, за ним Омск, Красноярск, Новосибирск, Камень, Томск, Барнаул, Бийск и т. д.

В Сибири имелись и специфические причины увеличения числа проституток. Аграрное перенаселение выталкивало свободную рабочую силу в город. Приезжающие в города девушки и молодые женщины не обладали никакой квалификацией, не имели жилья. Они шли на любую работу, чаще всего в няни, горничные, кухарки, прачки и т. д., лишь бы иметь угол. Но зарплата была невысока, а продолжительность работы зависела от нанимателя. Лишившись работы, они оставались и без жилья. Этих девушек подстерегали сутенеры и сводни. Часто дорога из деревни в город заканчивалась для них в каком-нибудь притоне. Из взятых на учет «гулящих» только 14,4% имели постоянный заработок и 12,4% — временный. Остальные только «гуляли», ибо других источников для существования не имели[3].

«Это началось на вокзале, — рассказывает бывшая проститутка Елена Б. — Приехала я одна как перст искать заработка. Ни угла, ни знакомых, не знаю, куда и податься, к тому же неграмотная. Денег в кармане кот наплакал. Сижу на своем мешке у вокзала, а на дворе уже вечер, темнеет. Грызу последние сухари, думаю, где бы хоть ночевать устроиться. Подходит какая-то женщина, спрашивает так участливо: «Что, милая, ночевать, видно, негде?» Негде, говорю, тетушка. Ежели угол укажешь, век благодарна буду. Могу, говорит, сама угол предложить. Понравится — будешь жить, не понравится — уйдешь. Пойдем, посмотришь, у меня и переночуешь. Ну, пошли мы с ней. Куда ведет — не знаю. Первый раз в этом городе.

Дорогой она все спрашивала: сколько мне лет и почему незамужем, и люблю ли я с парнями гулять. А мне всего тогда 17 лет минуло, невинной была. Ну, пришли мы к ней в барак. Самовар она поставила, чаем угощает с печеньем и вина в чай подливает. Сама говорит: «Чай завсегда с вином пью и другим советую». Про замужество толкует: «Есть, мол, у меня один знакомый, которому такая как ты девица

---

3) ГАНО, ф. 20, оп. 1, л. 144, л. 52.

нужна. Не иначе, как судьба твоя такая». С вина у меня от непривычки голова закружилась, прилегла я тут же на сундук и вздремнула. А проснулась — на дворе ночь. За столом мужчина сидит. Немолодой уж, с этакой бородой, вино с хозяйкой пьют. Увидела хозяйка, что я проснулась и смеется: «Вставай, Леночка, жених пришел, угостить тебя хочет». Ну, я встала. Против воли два стакана вина выпила, а что дальше было, хорошо не помню. Когда очнулась, поняла, что изнасилована... Бежать хотела, да куда побежишь. На дворе ночь еще. Сижу на кровати и реву. Мужчины и след простыл. А хозяйка утешает: «Это, милая, ничего.... Скорее замуж возьмет». На другой день он опять пришел, ночевать остался, на работу обещал устроить, денег дал. И, конечно, обманул. Вместо него другие стали являться. Попробовала я раз убежать — догнали, избили, пригрозили убить, ежели даже за порог выходить буду...»

За первую половину 1926 г. в лечебные учреждения Красноярска обратились 1,2 тыс. человек, вновь заболевших сифилисом и 642 человека — гонореей. Тогда же органы милиции выявили в городе 25 притонов разврата и сводничества, где промышляли проститутки. Совместная работа медиков и милиции позволила сделать следующий вывод. Подавляющее большинство заболевших имели половой контакт с «гулящими». Обследования последних показало, что они примерно через 3 месяца заболевали гонореей, а через год — сифилисом. Большинство проституток, заведомо больных и заражавших своих клиентов, оставались безнаказанными только потому, что для возбуждения уголовного дела требовалось заявление «потерпевшего».

Всего с 1923 по 1928 г. в Сибири было зарегистрировано 178 тыс. случаев заражения всеми видами сифилиса и 122,5 тыс. гонореей на 9,9 млн человек[4].

Из других причин проституции хотелось бы отметить отсутствие воспитания молодежи в области брака, а также нетерпимость общественного мнения, особенно в деревне, к девушкам, забеременевшим в результате случайной связи. Бегство последних из села приводило зачастую их на панель. Социологические исследования обращали внимание и на такую причину, как индивидуальные особенности характера. Выросшие в барстве, лени, даже роскоши девицы, не получив трудового воспитания, не способные к постоянному труду, находили именно в проституции способ жизни за счет других.

Подтверждает причины проституции в Сибири и социальный состав «гулящих». Среди них из работниц насчитывалось 18,1%, из крестьянок — 41,9%, остальные из мещанок и прочих[5]. Женщины из рабочей среды были наиболее приспособлены к труду и менее подверженными бытовым случайностям. С другой стороны, именно малограмотные и малоквалифицированные крестьянки пополняли ряды проституток. Несколько меньше проституток было в числе женщин, обладающих профессиональной подготовкой. Но все же они имелись в заметном количестве среди чулочниц, набивщиц папирос, сиделок, шапочниц, сестер мило-

---

4) ГАНО, ф. 47, оп. 1, л. 291, 59, 60.
5) ГАНО, ф. 47, оп. 1, л. 448, л. 147.

сердия и пр. Меньше «ночных бабочек» насчитывалось в среде работниц умственного труда. Они встречались лишь среди наименее квалифицированных: машинисток, кассирш, конторщиц, телеграфисток, артисток низкой квалификации. Среди женщин получивших хорошее образование и высокую профессиональную подготовку в области умственного и физического труда, проституция носила единичное исключительное явление.

Занятие проституцией наблюдалось и как основная профессия, и как подсобный промысел к основному заработку.

Возрастной состав сибирских «гулящих» женщин был традиционным. Юных девушек 15—17 лет насчитывалось 11,5%, молодых женщин от 17 до 20 лет — 25,6%, от 20 до 25 лет — 31,9%, 25—33 лет — 18,4%, остальных — 12,6% 10. Приведенные цифры лишь подтверждают, что исследуемое явление сильнее всего подвергает физическому и духовному разложению молодое поколение.

Продолжительность занятий проституцией выглядела следующим образом: 29,2% «профессионалок» вели такой образ жизни менее двух лет, 35,4% — менее четырех лет и свыше четырех лет только 12,5%. У остальных «жриц любви» искомый срок не просматривался. Близко соприкасаются с причинами проституции и факторы, вызвавшие первое половое сношение. Так, на первом месте стояла материальная нужда — 39,9%, затем желание устроиться — 22,4%, далее увлечение — 30,4%, изнасилование — 7,9% и любопытство — 7,4%[6].

В Сибири проституция развивалась в неблагоприятных условиях. Только 51,9% женщин имели постоянную квартиру. Остальные жилья не имели и были вынуждены скитаться и обитать в самых неподходящих местах. Большинство квартир или комнат не удовлетворяли самым элементарным требованиям. Обычно это была маленькая комнатушка, почти без всякой мебели и достаточного освещения. Зачастую «ночные бабочки» приводили своих клиентов за перегородку в общей комнате хозяев. Снять комнату в благоустроенном доме и у лиц, нравственно чистоплотных, для проститутки являлось невозможным. Собственная благоустроенная квартира или комната встречалась крайне редко.

Большинство женщин (50,9%), действовавших «на ниве любви», жили одиночками. К этому вынуждал образ их жизни. Но нередко они держались парами (28,1%). Здесь прежде всего играли роль экономические интересы, а также дружба — чувство, развитое у проституток весьма сильно. 21% «гулящих»[7] проживали втроем и больше, что нередко отражалось на их профессиональной деятельности и вызывало конфликты между клиентами. По сути, эти квартиры являлись притонами со своими законами и посетителями. Но в особо неблагоприятных условиях находились те проститутки, которые не имели ни квартир, ни комнат. Отсутствие своего угла отражалось и на «профессиональном заработке», и создавало наиболее дешевый и одновременно тяжелый вид проституции. Эта категория женщин с социальной точки зрения представлялась весь-

---

6) ГАНО, ф. 1180, оп. 1, л. 709, л. 57.

7) **Вяткин Г.** На борьбу с проституцией. Новосибирск, 1931, с. 7—8.

ма опасной, способной в порыве отчаяния пойти на преступление. Отношение к этой группе женщин складывалось не просто антигуманное, но порой не укладывалось в рамки общечеловеческих принципов. В феврале 1928 г. в Новосибирске в разных местах улицы Каменской были обнаружены обезглавленный труп и отдельно голова женщины 25—30 лет. Судебно-медицинская экспертиза установила, что у погибшей убийца отрубил голову топором, когда она была живой. Казалось бы, налицо тяжкое преступление и необходим энергичный розыск опасного преступника. Но как только в ходе следствия работники милиции установили, что труп принадлежал уличной проститутке и к тому же приезжей, розыскные действия остались незаконченными, преступление не раскрыто и не были даже установлены фактические имя и фамилия потерпевшей[8].

Если в среднем 28% женщин, занятых на ниве любви, страдали от венерических заболеваний, то среди уличных «бабочек» их насчитывалось более половины (в Новосибирске — 92%). Женщины, имевшие постоянное жилье, в случае заболевания могли воспользоваться медицинской помощью, уличные — нет. Большинство из 26% мужчин[9], заразившихся от проституток, имели связи именно с уличными «профессионалками».

Образ жизни женщины-проститутки невозможно назвать нормальным.

Ее «рабочий день» начинался в 21—22 часа в обстановке, губительной для здоровья. Встреча с клиентами проходила большей частью в кафе, ресторанах, гостиницах, пивных и сопровождалась употреблением спиртных напитков и искусственным поднятием настроения с помощью «марафета» (наркотических веществ), чаще всего кокаина. Только 12,9% проституток не употребляли спиртное. Для остальных алкоголь не только способствовал сближению женщин с клиентами, но и делал для них приемлемыми требования отдельных мужчин.Вечное напряжение воли, стрессовые ситуации, атмосфера, пропитанная табачным дымом и алкоголем, — вот те условия, в которых женщины искали себе средства к жизни.

Зарабатывали они немного. Средний заработок профессионалки достигал в месяц 50—60 руб. Эта сумма равнялась в 1927 г. средней зарплате промышленного рабочего сибирских предприятий. Редко, пожалуй, в исключительных случаях он достигал 150—200 руб.[10]. Если принять во внимание расходы на «приличный» туалет, оплату коммунальных услуг и питания, затраты на удовлетворение других потребностей, то оставалась весьма незначительная сумма.

Характеристика проституции в Сибири не будет полной, если не сказать, кто являлся потребителем «живого товара». В 1927 г. на учете в милиции региона стояло около 150 притонов. Из них 41% в рабочих кварталах и 12% в районе расположения воинских частей. И хотя выявление клиентов «гулящих» было крайне затруднено, тем не менее установлено преобладание советских служащих из ко-

8) Минусинский филиал ГАКК, ф. 369, оп. 1, л. 35, л. 135.
9) ГАНО, ф. 998, оп. 1, л. 54, л. 113; ф. 1180, оп. 1, л. 709, л. 58.
10)иГАНО, ф. 20, оп. 1, л. 144, л. 54.

оперативных, государственных и хозяйственных учреждений, нэпманов, т. е. лиц, у которых водились деньги.

Весной 1926 г. Сибирский край был взбудоражен громким делом, по которому проходило 11 обвиняемых. В их числе были Барабинский окружной прокурор, начальник милиции того же округа, председатель Татарского райисполкома и др. Свидетелями на процессе среди других выступали восемь проституток. Фабула обвинения была самой разнообразной: от посещения притонов разврата и связей с «гулящими» — до убийства. Пьянки, дрязги, скандалы, стрельба, драки большой группы ответственных работников и в заключении — убийство одной из проституток с целью скрыть неблаговидные деяния показали, кем иногда заполнялся государственный аппарат.

Немало клиентов профессионалки находили среди военнослужащих, учащихся, в рабочей среде, а также среди командировочных деревенских кооператоров.

Последние кроме того являлись объектом мошенничества. В феврале 1928 г. в Барнаул за мануфактурой приехал В. — работник потребительской кооперации одного из районов округа. С собой он имел наличными 2,5 тыс. руб. За ужином в ресторане В. оказался за одним столом с тремя известными в городе особами легкого поведения. Опьянев от выпитого спиртного и разомлев от разговоров интимного характера, он показал женщинам деньги и изъявил готовность их израсходовать. Тут же было достигнуто соглашение, в котором поцелуй оценивался в 1 руб. Когда В. с лицом, полностью измазанным губной помадой, пришел в себя и обнаружил отсутствие женщин, то вместе с ними он не досчитался и 500 рублей кооперативных денег[11].

ПРОСТИТУЦИЯ И УГОЛОВНЫЙ МИР

Ближе всего к проституции стояли паразитические элементы городов — содержатели притонов, квартир или комнат. В большинстве они ничего не делали, но постоянно имели какие-то доходы за счет квартиранток. К этим же паразитическим элементам относились и лица, жившие исключительно заработком проституток, так называемые «альфонсы», а в Сибири попросту «коты». Последние часто склоняли своих «подопечных» еще и к преступным действиям.

16 января 1927 г. в Новосибирский уголовный розыск явилась гражданка М. и сообщила, что 15 января она находилась на квартире своей знакомой. Около полуночи туда приехали две проститутки с двумя неизвестными мужчинами их «клиентами». Последние принесли с собой спиртное. В разгар «веселья» в квартиру ворвались четверо мужчин. Они, угрожая оружием, отобрали у клиентов 200 руб. и скрылись. В ходе дознания работники УР установили преступников, которые оказались «котами» проституток. Последние, узнав, что у клиентов есть при-

---

11)ГАКК, ф. 113, оп. 1, л. 52, л. 47.

личная сумма денег, специально привезли их на квартиру, дав знать своим покровителям. Преступный расчет на возможную безнаказанность был в целом верен. В ходе дознания «потерпевшие» мужчины так и не были установлены[12].

Отдельно стояли те социальные группы, которые соприкасались с проституцией в силу своего труда. Это извозчики, швейцары, официанты, горничные увеселительных заведений и гостиниц. Большинство извозчиков знали квартиры «профессионалок» и являлись иногда посредниками между «ночными бабочками» и их клиентами. На этот шаг извозчиков толкала возможность хорошо заработать как за счет своего подвыпившего седока, так и «комиссионных» от самих проституток. Очень часто в роли посредников выступали и официанты.

В октябре 1927 г. в Барнауле кассир окружного отдела социального обеспечения Т. в пивной договорился со знакомым официантом о том, что тот направит к нему проститутку. Последней официант сообщил, где Т. работает и что у него, возможно, с собой большая сумма денег. Договорившись, проститутка и Т. направились на квартиру к женщине. В темном переулке на Т. набросились двое мужчин и отобрали у него деньги, документы и ключи от кассы. В ходе следствия выяснилось, что проститутка и два ее «кота» специально явились в пивную с тем, чтобы с помощью официанта найти простака, которого можно было бы потом безнаказанно ограбить[13].

Но наибольшую опасность для общества представляла связь проституток с профессиональными преступниками. Те нередко находили среди «гулящих» своих сообщниц, соучастниц их преступлений. На квартирах хозяев проституток делилось имущество, добытое преступным путем, сами хозяева выступали в роли сбытчиков краденного.

В Ачинском округе зимой 1926—1927 гг. активно действовала шайка преступников во главе с Бибичем. Длительное время, несмотря на шесть вооруженных ограблений и нападений, преступникам удавалось избегать задержания. Тогда Ачинский уголовный розыск установил наблюдение за притонами. Постепенно удалось выявить участников шайки и время, когда они обычно являлись в притоны к проституткам. Затем была спланирована операция по задержанию преступников. В результате в одном притоне были арестованы во время дележа украденного четыре члена шайки, в другом — три. О степени опасности преступников свидетельствует факт перестрелки в притонах, попытки использования ими женщин в качестве прикрытия[14].

В декабре 1926 г. в Кузнецком округе органы милиции арестовали особо опасного преступника Соколова — члена антисоветской банды, отличавшейся изощренной жестокостью. Соколову удавалось длительное время оставаться на свободе только благодаря тому, что его сожительница, профессиональная проститутка, переправила бандита в деревню и укрыла у своего отца. Там же храни-

12) ГАНО, ф. 20, оп. 1, д. 144 л. 16.
13) ГАНО, ф. 20, оп. 1, д. 144 л. 139.
14) ГАНО, ф. 20, оп. 1, д. 144 л. 28.

лись предметы и вещи, добытые в результате преступных действий банды. Место нахождения Соколова не могли установить и органы ОГПУ. Только благодаря случайному стечению обстоятельств его удалось арестовать[15].

В декабре 1927 г. работники милиции произвели обыск в домах двух проституток по ул. Ново-Ачинской в Томске. В результате были обнаружены бакалейно-галантерейные товары на сумму свыше 1 тыс. руб., украденные накануне из одного магазина. В числе похищенного были 20 тыс. папирос, которые в те годы служили известной притягательной силой для посещения притонов. После обыска в этих домах остались засады, которые и задержали четырех воров, совершивших кражу[16].

В 1925—1926 гг. в Сибири резко возросли растраты и хищения. Только в 1926 г. к уголовной ответственности за эти преступления были привлечены 283 ответственных и 140 рядовых работников, преимущественно кооперативных, хозяйственных и советских учреждений. Всего сумма растрат и хищений в 1926 г. составила свыше 2,3 млн руб. Это был огромный ущерб народному хозяйству края, в значительной степени пропитый и растраченный при участии проституток. Чего стоит один факт растраты 20 тыс. руб. заместителем председателя Иркутского губисполкома Лосевичем и пятью его сообщниками в компании женщин сомнительной репутации[17].

ЛЕКАРСТВО ОТ СОЦИАЛЬНОЙ БОЛЕЗНИ?

Ситуация с проституцией не могла не волновать руководителей Сибири. Для ее уменьшения принимались самые разнообразные меры, главные из них экономического характера. Это создание различных трудовых коллективов безработных женщин, организации для них артелей, мастерских, курсов и школ по повышению трудовой квалификации.

В начале 1925 г. «Рабочая газета» организовала на своих страницах инсценировку суда над проституцией. В последующих номерах публиковались многочисленные отклики, осуждавшие не только женщин, торгующих собой, но и их потребителей. Ряд материалов по этой проблеме появился и в журналах «Красная сибирячка» и «Сибирский медицинский журнал». Социологами и медиками проводилось много обследований и опросов проституток и лиц, с ними соприкасающимися. Результаты чаще всего публиковались и становились достоянием общественности.

Непосредственная борьба с проституцией принимала иные формы. Уже в 1923 г. в Красноярске среди работниц и крестьянок проводились политсуды на темы: «Суд над проституткой», «Суд над куколкой-паразиткой» и др.[18].

---

15) Там же, л. 4.

16) МФ ГАКК, ф. 369, оп. 1, д. 35, л. 135.

17) Административный вестник, 1927, N 7/8, с. 68; ГАНО, ф. 2, оп. 7, д. 169, л.21.

18) Отчет о работе Енисейского Губернского Комитета РКП (б) к 7-й Губернской конференции. Красноярск, 1923, с. 50.

В Омске в борьбе с проституцией активно участвовали женщины. Они обследовали притоны, ночлежные дома, рестораны и даже квартиры одиночек-проституток. Работники женотделов пытались выяснить основные причины проституции, провести отбор до конца неиспорченных женщин и привлечь их к труду. Но эти обследования носили больше характер моральной поддержки. Тяжесть безработицы, отсутствие средств и спроса на рабочую силу не способствовали уменьшению проституции[19].

Фактически борьба с проституцией до 1929 г. велась бессистемно, к тому же неудовлетворительно, ограничиваясь эпизодическими пособиями нуждавшимся женщинам, стоявшим на грани проституции, подыскиванием работы для проституток, отказавшихся от своего ремесла и т. п.

В 1929 г. в Сибири стали организовываться Советы по борьбе с проституцией и открылись трудовые профилактории в Новосибирске, Красноярске и Иркутске. Центрами по ликвидации проституции стали венерологические диспансеры с организованными при них комитетами труда и быта и трудовыми профилакториями. Комитеты состояли из представителей наиболее крупных предприятий и учреждений и, главным образом, женщин-делегаток. Работа проводилась так называемым «бригадным методом». Одни бригады выявляли проституток и вели среди них агитацию за переход к трудовой жизни. Другие производили бытовое обследование поступавших в профилакторий женщин, разворачивали среди них культурно-воспитательную работу.

Трудовые профилактории являлись лечебными трудовыми учреждениями, где женщинам оказывалась лечебная помощь, в них воспитывались навыки к труду, где они вовлекались в общественную и производственную жизни. В профилактории женщины проводили от нескольких месяцев до 1,5 лет, а затем, излечившись и получив ту или иную профессию, направлялись на фабрики и заводы, в учреждения. Профилактории содержали свое собственное производство: пошивочные, чулочные и прочие мастерские, обеспеченные заказами кооперативных и торговых организаций. Они имели прочный бюджет и оплачивали труд своих работниц. При Новосибирском профилактории были и ясли для детей работающих женщин. Из этого же профилактория за первый год существования свыше 70 проституток, зарекомендовавших себя хорошими работницами, были направлены на предприятия и в учреждения. Успехи в работе профилакториев способствовали широкому притоку в них женщин[20].

Развернули свою деятельность и органы охраны материнства и младенчества. Правовая, материальная и трудовая помощь, оказываемая этими органами женщинам, воспринималась ими чаще с благодарностью и определенно способствовала отказу от прежних занятий. Делались попытки вести борьбу со спросом

---

19)Отчетный доклад Омского Губернского Комитета (РКП (б) к VII-й Губернской партийной конференции. Омск, 1924, с. 26.

20) ГАНО, ф. 998, оп. 1, д. 54, лл. 113-116.

на женщин. Публиковались фамилии и имена мужчин, обращавшихся к проституткам. Но эта работа не получила распространения.

Сильный удар по проституции в эти годы наносили правоохранительные органы. Только за 5 лет (с 1926 по 1930 г. г.) они возбудили свыше 1,4 тыс. уголовных дел по фактам содержания притонов и сводничества. Весьма значительное число паразитических элементов, наживавшихся на проституции, были изолированы.

Не меньшую роль в снижении «карьерной» проституции сыграли судебные процессы по делам о растратах, дискредитации власти, понуждения женщин к вступлению в половую связь с лицом, в отношении коего женщина являлась по службе зависимой, где подсудимыми являлись бывшие ответственные работники. Этому же способствовало привлечение к партийной ответственности коммунистов за растраты, уголовные преступления, пьянство, нарушение партийной этики и преступления, связанные с использованием служебного положения. Только за 2 года (1928 и 1929 гг.) было наказано около 10,2 тыс. человек. Были вскрыты такие аморальные явления, как Тальцинский и Тюхтенский «гнойники», где руководители предприятий в течение нескольких лет принуждали работниц к вступлению в половую связь с ними[21]. Профилактическая работа в связи с этими и другими подобными случаями сыграла свою роль. По учреждениям и конторам Сибири среди руководящего люда гуляла весьма своеобразная поговорка, дожившая и до сегодняшнего дня. В вольном изложении она звучала примерно так: «Лучше провести время с женой брата, чем с сотрудницей своего аппарата». Несмотря на известный цинизм и грубость, она, тем не менее, отражала реалии того времени.

Развернувшаяся индустриализация в городах Сибири, особенно в годы первой пятилетки, ликвидация безработицы, рост спроса на женский труд, огромное количество всевозможных курсов по подготовке квалифицированных работниц во многом упразднили экономические условия, способствовавшие развитию проституции. Особы, которые не хотели расставаться со своей профессией и не желали трудиться, стали, по традиции того времени, рассматриваться как злостные дезертиры труда. Они привлекались к принудительному лечению (если болели), к принудительным работам. При наличии тесной связи с преступными элементами женщины легкого поведения подвергались административной высылке. Оставляя в стороне вопрос о целесообразности таких методов борьбы с проституцией, тем не менее, следует сказать, что она серьезно уменьшилась и затаилась в ожидании лучших для себя времен...

---

21) ГАНО, ф. 2, оп. 7, д. 588, лл. 11, 12, 20.

ПАКЕТ ПРОГРАММ РАСЧЕТА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

ВЫПОЛНЯЕТ все расчетные и аналитические функции, оставляя за бухгалтером только ввод в ЭВМ первичных данных.

Пакет позволяет выполнять следующие расчеты:

* повременная и сдельная заработная плата, включая таксировку нарядов, распределение зарплаты в бригадах с учетом КТУ, КТВ, ККТ с использованием графиков планового рабочего времени, гибких, скользящих, прерывистых, с неполным рабочим днем, неделей, месяцем;

* премий (включая среднемесячную, квартальную, 13 зарплату);

* доплаты, надбавки (включая северные), районные коэффициенты;

* больничные листы, отпускные суммы, увольнения, аванс;

* удержание налогов;

* удержание взносов (в том числе в пенсионный фонд), алиментов, ссуд, кредитов, страховок, штрафов, долгов и прочих;

* перечисления в сберкассу, почтовые, семьям, косвенникам.

Пакет ОБЕСПЕЧИВАЕТ:

** возможность настройки на изменение налогов, следуя за неустанной работой парламента;

** перерасчеты за 14 предыдущих месяцев и неограниченное количество будущих;

** вывод на дисплей и печать 56 видов машинограмм, в том числе расчетные листки, лицевые счета, платежные поручения;

** распределение сумм по видам оплат и удержаний, категориям, шифрам затрат, профессиям, балансовым счетам, месяцам, подразделениям и пр.;

** формирование бухгалтерской и статистической отчетности.

ПАКЕТ ПРОГРАММ УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

ПРЕДНАЗНАЧЕН для оперативного управления материальными запасами на всех типах предприятий.

Его можно использовать на складах, в отделах снабжения и комплектации, в бухгалтерии. Использование пакета позволяет отказаться от рукописных первичных документов, ведения картотеки складского учета, повышает оперативность и достоверность учета, позволяет своевременно принимать меры для по-

полнения запасов, предупреждению дефицита и избавлению от сверхнормативов.

Пакет выполняет следующие функции:

* учет материальных ценностей на складах;
* учет материальных ценностей в производстве;
* учет малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
* учет расчетов с поставщиками и потребителями;
* учет незавершенного производства.

Лучшей рекламой для нашего пакета программ является перечень предприятий и фирм, где он уже используется.

Это:

завод Альтаир, Москва; Объединение телефонных заводов, Уфа; Курганмашзавод; Новосибирское инструментальное объединение; Бердский химический завод; Норильская геологоразведочная экспедиция; шахты Кузбаса; морские порты Владивостока, Петропавловска-Камчатского, Находки; банки «В осток», «Сибакадембанк»; ГУМ «Россия» (Новосибирск); городской отдел связи г. Новосибирска; Новосибирская междугородняя телефонная станция; НИИ, вузы, строительные организации России, Украины, Прибалтики, Казахстана...

А всего в стране у нас 600 заказчиков.

Это ли не лучшая гарантия качества наших пакетов?

Наш адрес:
630087, г. Новосибирск, пр. К. Маркса, 30.

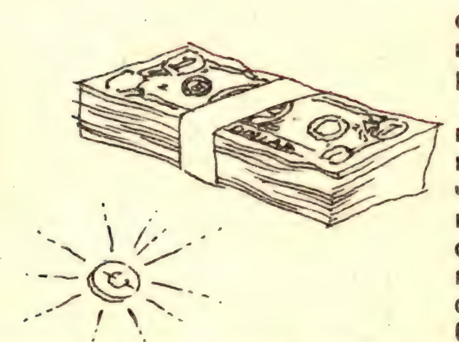
Телефоны :
(8-383-2) 46-33-56; (8-383-2) 46-54-12; (8-383-2) 46-37-10



ПОМОГИТЕ ВАШИМ ДЕТЯМ ПРЕУСПЕТЬ В ЖИЗНИ

Желание родителей помочь своим детям быстрее и легче войти в самостоятельную жизнь вполне естественно. Естественно и то, что у такого многоопытного и преуспевающего бизнесмена, как Харви Маккей, обеспокоенные родители часто просят совета в этом важном вопросе. Конечно, какого-то универсального пути достижения успеха в жизни нет. Но надеемся, что несколько «магических» формул Маккея в нужный момент окажутся полезными и вашим детям, и вам самим.

Формула первая: не стремитесь проработать на одном месте до тех пор, пока вас не отправят на пенсию, наградив золотыми часами



Вы должны сказать своим детям правду: на их первой работе им переплачивают.

Им переплачивают потому, что они почти ничего не знают из того, что имеет коммерческую ценность, их надо еще обучать, они должны приобрести некоторый опыт, прежде чем от них будет настоящая польза. Им переплачивают в первые два года, а затем, как только они научатся делу, им будут недоплачивать следующие двадцать лет. Ни одна фирма не может делать деньги, если

не будет платить своим сотрудниками меньше, чем берет за их труд с клиентов.

Но если они сумеют продержаться следующие двадцать лет и занять высокое положение, благодаря которому будут участвовать в руководстве фирмой, им снова будут переплачивать.

Таков принцип функционирования современного капитализма. Весь вопрос в том, как свести к минимуму продолжительность этих «промежуточных лет». Для этого надо понять, что как только вы овладеваете своим ремеслом, пора думать о переходе или о повышении.

Если вы работаете на кого-то другого, то с того момента, как вы стали понимать, что именно вы делаете, вы начинаете зарабатывать деньги для этого человека, вместо того чтобы зарабатывать их для себя. Но не торопитесь уходить, вашим самым действенным оружием для борьбы с недоплатой является осознание своего невежества. Осознайте, что вы не знаете все обо всем. Вступите в единоборство с самим собой и заставьте себя приобретать новые знания при всякой возможности.

Сделав это, вы сможете одолеть систему. Ваш работодатель не сможет просто наживаться на том, что вы выучили, потому что вы будете вынуждать его платить вам за то, чтобы вы постоянно приобретали какие-то новые знания, нечто, имеющее коммерческую ценность, всякий раз, как вы приходите на работу. Кстати говоря, если вы усвоите такой метод, то весьма вероятно, вы продвинетесь по службе гораздо быстрее, чем если бы заняли пассивную позицию и просто использовали то, что вы уже знаете.

Формула вторая: подыщите себе такое занятие, которое вам по душе, и сделайте так, чтобы оно принесло вам доход

Многие люди думают, что, зарабатывая себе на жизнь каким-либо занятием, вы не должны делать это с удовольствием... иначе разве бы вам кто-нибудь платил за это? Это не так. Мир полон людей, которые занимаются тем, что им по душе, и этим весьма неплохо зарабатывают. Речь идет не только о таких окруженных романтическим ореолом занятиях, как рекламное дело, литературное

творчество, профессия актера и спасение китов. Вся хитрость в том, чтобы понять, что если вам что-то по душе, то вы можете сделать это прибыльным занятием независимо от сферы вашей деятельности.

Так, Харви Маккей выучил несколько иностранных языков. Один из них — китайский. Конечно, можно прекрасно продавать конверты, не зная ни одного слова по-китайски. Однако вы можете обеспечить себе гораздо лучшую жизнь, применяя в своей профессии нечто, казалось бы, совершенно ей чуждое, как, например, в данном случае, сочетая знание китайского языка с продажей конвертов.

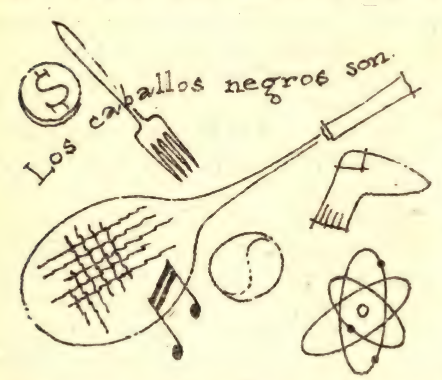


Харви использовал свое знание китайского языка во время поездки в Китай, когда был руководителем делегации бизнесменов. Он был первым американским бизнесменом, который после окончания второй мировой войны произнес, находясь в Китае, речь на китайском языке. Во время этой поездки Маккей познакомился со многими из участвовавших в ней американскими предпринимателями, которые решили установить с его фирмой деловые отношения, причем частично потому, что оценили его находчивость. Они не имели ни малейшего представления о китайском языке, как не имели ни малейшего представления о производстве конвертов, но, по-видимому, пришли к выводу, что человек, который взялся за изучение этого трудного языка, возможно, обладает компетентностью и в другой сфере своих занятий — такой, как производство конвертов.

Благодаря знанию китайского языка Маккею удалось продать огромное множество конвертов. И вы можете найти нечто такое, что вам по душе, и добиться того, что оно на вас будет работать, даже если это, на первый взгляд, не имеет никакого отношения к вашему роду занятий.

Формула третья: вообразите себе - ваши родители иногда бывают правы

Будучи родителями, вы тратите время, деньги и нервную энергию на то, чтобы заставить своих детей научиться делать массу вещей, которые они терпеть не могли. «Ну почему, почему, почему я должен учиться играть в теннис (или есть вилкой, или носить носки, учить испанский язык), когда я собираюсь стать специалистом по ядерной физике (или знаменитой рок-звездой, или самым богатым человеком в мире)?».



Да потому, что это важно! Дело не только в том, что жизнь не сводится лишь к занятиям ради заработка. Независимо от того, насколько вы умны или насколько хорошо выполняете свою работу, наша экономика основана на изменениях.

Критики социального строя обычно характеризовали непродолжительный жизненный цикл продукции на рынке как «запланированное устаревание». Они клеймили те жадные американские корпорации, которые постоянно снимают с производства годные старые продукты, чтобы получить возможность продавать новые покорным и наивным потребителям.

Однако в последнее время разговоры о «запланированном устаревании» поутихли. Японцы доказали, что наша проблема заключается не в том, что у нас слишком много новых продуктов, а в том, что у нас слишком много старых. А потребители показали, что они, а не разжиревшие капиталисты, решают, что купить, — и никакая рекламная шумиха не обеспечит сбыт низкопробной, устаревшей или непомерно дорогой продукции.

Этот цикл разрушения и перемен повторяется снова и снова на рынке, он будет обязательным элементом и в карьере ваших детей.

Если только они не научатся общаться, не овладеют основными навыками устной и письменной речи, выражая свои мысли энергично, вежливо и эффективно, то, весьма вероятно, наступит день, когда окажется, что быть только специалистом по ядерной физике или изготовителем конвертов уже недостаточно. Дело в том, что независимо от того, насколько безопасна та маленькая ниша, которую, как им думается, ваши дети для себя подыскали, в мире, где капитализм постоянно уничтожает свои собственные создания, характер их работы обязательно изменится. А значит, изменятся и навыки, необходимые для ее исполнения, равно как и потребность в них. В результате они не только не смогут просидеть на одном месте в ожидании золотых часов, но не исключено и то, что им снова придется отправиться в жесткий, опасный мир, чтобы продавать себя на рынке. И если они не овладеют искусством общения, у них будет много, очень много неприятностей.

Именно все эти нудные вещи, которые вы им старались привить многие годы, выводя их этим из себя, — именно эти навыки когда-нибудь приведут к тому, что ваши дети будут щеголять в самых модных джинсах, а не стоять в очереди за пособием по безработице.

Формула четвертая: нельзя ничего достичь, утверждая, что «это нельзя сделать!»



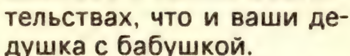
Посоветуйте своим детям не уклоняться от риска. Величайшее преимущество, которым обладают молодые люди, это то, что они не отягощены ни финансовыми, ни семейными обязательствами, и, значит, им нечего терять. Поэтому поддерживайте их

стремление попробовать нечто новое. Пусть идут ва-банк.

Не исключено, что иногда они будут терпеть неудачи, но для того, чтобы вероятность их успеха увеличилась вдвое, им придется смириться и с вдвое большей вероятностью неудачи. Обязательно помните: колесо фортуны склоняется в их сторону, система работает на них, поскольку ее движущим началом является изменение. Уничтожение старого. Ваши дети потеряют гораздо меньше, пытаясь стать инициаторами перемен, а не упрямо цепляясь за устаревшую технологию и стремясь сохранить статус-кво в системе, которая вознаграждает изменение.

Формула пятая: добиться успеха гораздо труднее в том случае, если его уже добились ваши родители

Одна старинная поговорка гласит: «Требуется три поколения, чтобы оказаться у разбитого корыта». Иными словами, если ваши дедушка и бабушка были бедными, а ваши родители разбогатели и процветают, то очень вероятно, что вы — ваше поколение — снова окажетесь в тех же обстоя-



тельствах, что и ваши дедушка с бабушкой.



Мы можем внушить своим детям правильные идеалы, дать им прекрасное образование и открыть перед ними двери, но все остальное зависит только от них. Каждое поколение находит своих лидеров и редко берет за образец поколение предшествующее.

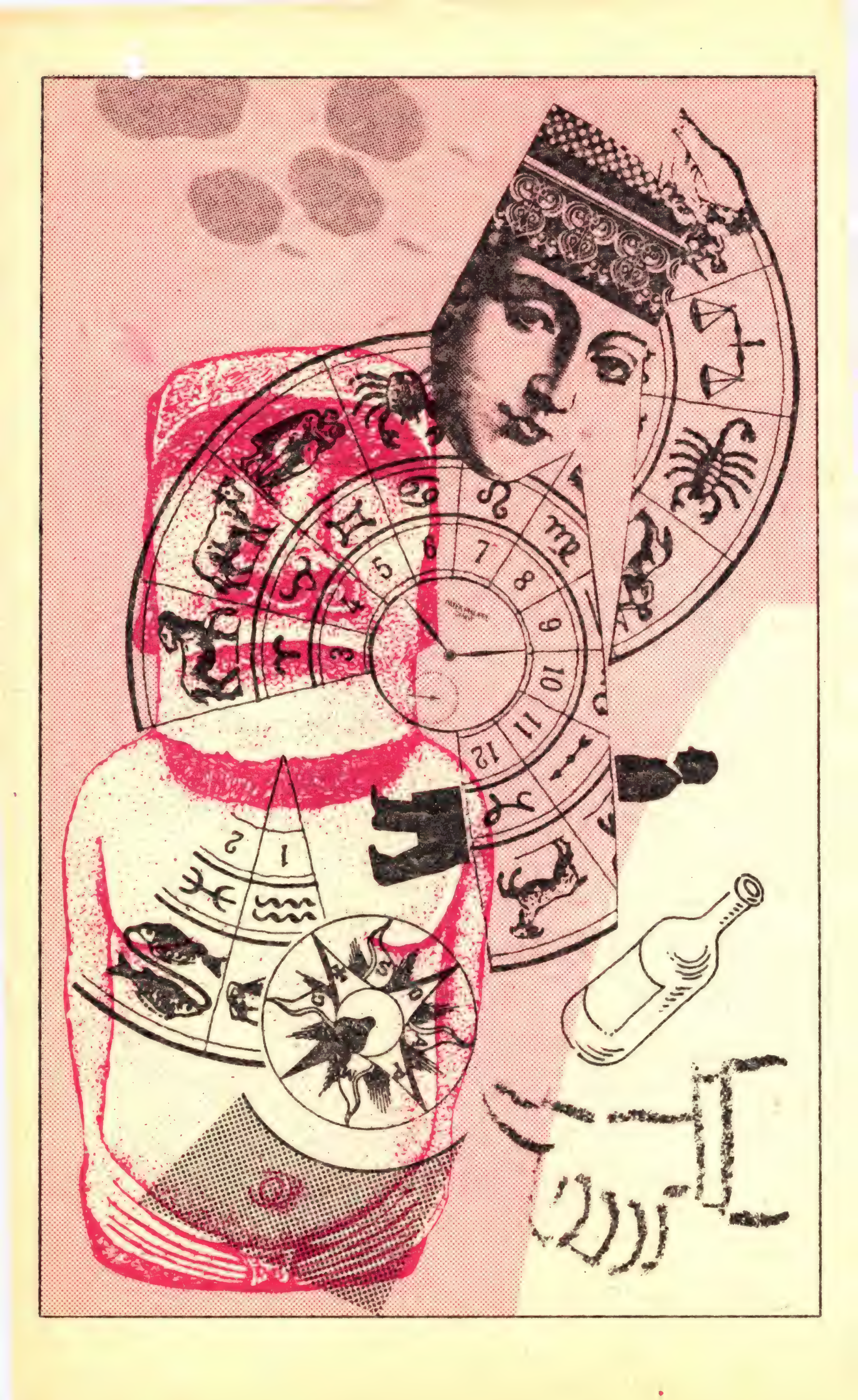
Несколько лет назад Керк Дуглас принимал награду от жителей своего родного города Амстердама, находящегося в северной части штата Нью-Йорк. В церемонии участвовал и его сын Майкл, тоже выдающийся актер. И в его присутствии отец сказал: «Я хочу, чтобы вы знали: мне гораздо легче было добиться успеха, чем моему сыну. Все имущество моего отца составляла ручная тележка. Если бы я стал владельцем двух таких тележек, то это означало бы, что я уже вдвое превзошел моего

отца. Майкл же добился успеха, несмотря на то, что у него знаменитый отец, а для этого надо было немало постараться».

Вашим детям, чтобы добиться успеха, не надо стремиться стать суперпапой или супермамой. Если они поставят перед собой свои собственные цели, используют собственные особые таланты и способности, возьмут от вас то, что соответствует их потребностям, и отбросят остальное, у них будет все необходимое, чтобы добиться успеха по любым стандартам.

Подготовил на основе книги
Х. МАККЕЯ «Как уцелеть среди акул: опередить конкурентов в умении продавать, руководить, стимулировать, заключать сделки»
Е. БЕКЕТОВ





ЧЕМ ПАХНЕТ

Ю. С. БОЛЬШАКОВ,
Петербург

Звонок. Спрашиваю, кто. «Газ». Открываю. Стоит. Женщина. Говорит: «Газовая служба». Я говорю: «Я вижу». Она говорит: «Что, неужели у меня глаза не накрашены?». Я говорю: «Нет, глаз мне ваших не видно отсюда». Потому как у нее всю верхнюю половину лица шапка занимает, а нижнюю эти самые квитанции, она ими, как веером, помахивает, будто от меня газом пахнет.

Прошла. Плиту увидела — и сразу спичкой чирк. «Ой, — говорит, — так у вас все в порядке». И листочек из своего веера мне протягивает — распишитесь, пожалуйста. Я говорю: «Как все в порядке? Да вы что, не чувствуете?». Она говорит: «Чувствую. У вас картошка пригорела». Я говорю: «Ну и что?». Она: «И еще молоко выкипело, всю плиту залило». Все-то она, думаю, замечает. Может, намекает, что я один живу. «Да газом же, — говорю, — пахнет, а вы не замечаете!». А она: «Да что вы, совсем не пахнет! Вы просто не знаете, как надо проверять. Когда заходишь с улицы в дом, как я сейчас к вам, сразу же чувствуешь, есть утечка или нет. У вас — нет». Я ей: «Ну и способы же у вас доморощенные. А вдруг у вас насморк или какая другая простуда? Вы медкомиссию прошли, прежде чем выйти на работу?». «А вы, — говорит, — тогда сами проверьте. Выйдите на улицу, погуляйте минут пять, а потом приходите. А я вас здесь подожду».

Ну, в пылу оделся я, хлопнул дверью и — на улицу. Хожу, гуляю, воздуха набираюсь, вдруг — мысль: я гуляю себе, как дурак, а она там одна в моей квартире... А у меня в хлебнице колечко обручальное, от первой жены которое. Вбегаю в квартиру и глазам не верю — кольцо мое по-прежнему в хлебнице лежит, она уже всю плиту мне вымыла, а сама стоит у плиты и обед готовит. Говорю: «Вы что же здесь общежитие устраиваете? Обед, понимаешь, варите. Вот и мяса целый кусок положили, когда я его на четыре обеда растягиваю. И лук где-то нашли, я уже и думать о нем забыл». А она: «Ну, как запах?». «Вообще-то, — говорю, — ничего, вкусно...» А она: «Да нет, газом пахнет?». Тут я вспомнил, зачем выходил. «Сейчас, — говорю, — враз учую». И снова за дверь.

Постоял у дверей минуту, захожу, а она всю посуду вымыла, окурки с пола подмела и уже в ванне мое белье достирывает.

«Да что вы тут, — говорю, — банную-прачечную устраиваете? Я это белье два года копил, хотел на днях машину нанимать, в стирку везти, а вы что? Все мероприятие мне испортили. Вам плита моя нужна или чего?». А она снова: «Ну как?». Я говорю: «Здорово это у вас». А она улыбается: «Учуяли, чем пахнет, или не совсем еще?».

Короче, когда я в третий раз вошел, она уже всю мебель переставила в квартире, окна помыла и место для детской коляски приготовила. Тут-то я и понял, чем пахнет...

ПО ГОРОСКОПУ

Ю. С. БОЛЬШАКОВ,
Петербург.

Выдали нам на заводе индивидуальный гороскоп. Чтобы трудовой народ все о себе знал и раскрывался, как личность и тому подобное. Решил я проверить на себе, правда ли, чего там пишут и, представьте, стало у меня все прямо по гороскопу получаться.

Давеча читаю: «Сегодня вечером вам придется выслушать много слов о себе, в том числе и нелестных». И точно! Жена приходит с работы и сразу с порога завелась: «О, вы гляньте, лежит! Другие мужья прежде посуду помоют... А ты бы хоть полку прибил, паразит!» Встаю, иду прибивать полку. Она не унимается «Прибил, называется. Это присобачил, а не прибил. Выдирай гвозди, заново делай!» Тут она пошла стирать белье, а я лег на диван и заснул. И далее, как по писанному: «В конце концов наступит полное душевное равновесие».

На другой день. «В среду постарайтесь пригласить близких людей куда-нибудь в театр или посидеть за бутылочкой хорошего вина». О, это про меня, удовольствие читать! Самый близкий человек — сосед Вася, через площадку. Звоню, говорю, Вася, приглашаю тебя, дорогой человек, на бутылочку хорошей «зеленухи». В мой семейный театр. Зинка заснула, так что — антракт. А в антракте что полагается?

Вася пришел со своей «синюхой», самое дорогое по нашим меркам вино. Только разлили, антракт кончился, началось второе действие. У меня, когда Зинка просыпается, — ну чисто театр! Глаза протерла! «О, опять собутыльника привел?! Нет, ты глянь, и когда это кончится, в конце концов, паразиты, алкоголики, житья от вас нет...» Я ей говорю, Зинка, заткнись, а то я тебя сейчас бутылкой по кумполу... «Немного риска в личной жизни не помешает». Риск оправдался. Она целый час лежала без движения и наступил «долгожданный мир и покой», как сказано.

Мы с ним булькнули одну, вторую. Поговорили, попели, а далее: «В четверг утром — особое внимание своему здоровью». Ну все сходится, даже похмелье угадали! Пришлось идти наутро к ларьку, уделять внимание здоровью.

«В субботу тяжелое финансовое положение, но не долго». И верно, взаймы никто не дает. Полку отодрать, продать, — так топора нет, он еще в прошлое воскресенье «под неприятное известие» пошел, для Зинки, разумеется. А в воскресенье «крупно повезло», как и обещали. В магазин тару привезли, стали бутылки принимать. Во сходство, а?! А уж когда в милицию загремел и по морде дали, так разве ж я виноват, что «выходите на улицу и дышите свежим воздухом, это полезно». Я вышел, а там уже Вася дышит свежими винными парами... Двое суток гуляли, надышались, надо сказать, с большой пользой.

Бывает ночью Зинка целоваться полезет, а я ей прямо цитирую: «Если

у вас проблемы с сексом — не драматизируйте, временный спад». Отстань, говорю, не драматизируй тут мне по ночам, спать мешаешь... Так что живу я теперь по гороскопу.

Он мне заместо друга, советчика и наставника. Правда, жена меня бросила, и с работы попросили, ну да это все не в счет, потому как я про это еще не успел прочитать.

И волки сыты, и овцы целы

И. В. ПИМУШКИН,
Талнах

Еще до сих пор на улицах и площадях наших неухоженных городов можно встретить символику славного революционного прошлого. Памятники вождям, красочные щиты с призывами к советскому народу, эмблемы с изображением серпа и молота, огромные надписи на крышах домов, типа «Слава КПСС!» и т. п.

Многим нашим гражданам-господам все эти пережитки застойного периода не дают спокойно спать. При виде их они приходят в неописуемую ярость, требуют «стереть в порошок», «раздербанить», чтобы «камня на камне не осталось». Граждане-товарищи в ответ на такое посягательство на святыни, готовы защитить их грудью или лечь под бульдозер. Как тут быть?

Чтобы не допустить гражданской войны между противоборствующими сторонами, хочу внести вот такое предложение: все наши памятники, наглядную агитацию, название улиц, городов,.. пусть каждый воспринимает в соответствии со своей политической платформой. А возможности здесь большие.

Поясню на примере. Лично я, лозунг, скажем, «Слава КПСС!», расшифровываю следующим образом — «СЛАВА КОММЕРСАНТАМ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ СТРАН СОДРУЖЕСТВА!» Очень актуальный призыв! Что же касается «серпасто-молокастой» эмблемы, то она, на мой взгляд, является символом любой властной структуры. Так как любая власть сначала по кое-чему бьет молотом, потом режет серпом. Что я имею в виду, пусть каждый понимает в меру своей испорченности. И на трехцветный российский флаг гражданам-товарищам обижаться не следует, ведь в нем тоже присутствует красный цвет. Другие два цвета триколора вполне могут олицетворять их светлую голубую мечту — построение коммунистического общества.

С памятниками вождям дело обстоит несколько сложнее, но и тут можно найти решение, которое устроило бы обе агрессивно настроенные стороны. Так как война с памятниками влетает державе в копеечку, в целях экономии средств предлагаю: памятники вождям не губить, а только аккуратно спиливать у них головы и на шеях нарезать резьбу. И каждый раз при очередной смене власти приторачивать к тулову статуй новые головы новых кумиров. Противоборствующие же граждане

пусть поклоняются своей части памятника.

Менять названия улиц — тоже дурная затея. Например, зачем переименовывать улицу «Правды»? Проще было бы убрать кавычки. Тогда останется только голая правда и ничего кроме правды. Я никак не могу взять в толк, чем гражданам-господам не угодили улицы Ленина. Думаю, что прекрасные Лены — Елены заслужили, чтобы в их честь они были названы.

И переименовывать города, наверное, не стоит. Проще дать им двойные названия. Например, Санкт-Петербург (Ленинград), Тверь (Калинин), На-Амуре (Комсомольск). Ежели так случится, что к власти снова придут граждане-товарищи, стоит только поменять слова местами и получится: Ленинград (Санкт-Петербург), Калинин (Тверь), Комсомольск-на-Амуре.

Итак, все расставлено по своим местам. И волки сыты, и овцы целы, и гражданской войной даже и не пахнет.

Напоследок хочу дать совет: не берите тяжелого в руки, а дурного в голову. Все события и катаклизмы воспринимайте спокойно. Главное — не стоять на месте, иначе будет застой. Итак, вперед к победе капитализма (коммунизма)! Предприниматели (пролетарии) всех стран, соединяйтесь!

Избранные места из материалов для внеслужебного пользования

Несколько предваряющих замечаний старшего ревитзора Лавра Печерского

Ежедневно каждый из нас потребляет несметное количество товаров и услуг. Мы едим, одеваемся, защищаем себя от непогоды или просто тратим деньги на удовольствия. Мы считаем само собой разумеющимся, что все эти товары и услуги доступны нам в любое время — стоит нам только пожелать их приобрести. Мы никогда не задаем себе вопроса, как это получается, что на полках соседней лавочки (а в последние годы — крупного супермаркета) оказываются именно те товары, которые мы собирались купить, и почему у нас всегда есть для этого деньги — и действительно, большинство из нас почему-то имеет возможность заработать их в достаточном количестве...

Готов биться об заклад, что читатель наш сразу смекнул: слова сии принадлежат отнюдь не вашему покорному слуге. И в самом деле, «несметное количество товаров и услуг», «просто удовольствия» и прочие «маленькие радости» — все это доступно в любое время где-то там, за реками и

морями, где заправляет «могучая рука рынка» господина Милтона Фридмана, откуда, собственно, и взяты напрокат столь согревающие тело и душу строки.

И все же местной публике отчаиваться не стоит. Ведь для того, чтобы «у нас всегда были для этого деньги», да, к тому же, «большинство из нас почему-то имели возможность заработать их в достаточном количестве», достаточно следовать изложенным ниже полезным советам, выстраданным наблюдениям и углубленным раздумьям. Словом, как любят выражаться в столь любезной нашему сердцу, трижды неорденоносной газете «Коммерсантъ», в каждом большом начинании главное — это

НЕОБХОДИМЫЕ ПОДРОБНОСТИ

Подробность № 1

Хочешь быть красивым — ступай в торговые ряды.

Подробность № 2

Познать самого себя Homo Commercium может токмо через посредство банковского счета.

Подробность № 3

Не будь словаря иностранных слов, различать коммерческие структуры стало бы делом весьма и весьма обременительным.

Подробность № 4

Мелкому лавочнику усидчивость необходима точно в той же степени, что и мелкому служащему. Так, может быть, имеет смысл рискнуть?

Подробность № 5

Самопожертвование есть государственная служба, так ни разу и не принесшая весомых дивидендов.

Подробность № 6

Истинный коммерсант редко наслаждается природою — деньги, к сожалению, не пахнут.

Подробность № 7

Квалификация коммерсанта пропорциональна количеству освоенных им способов законного изъятия денег у законопослушного населения.

Подробность № 8

Самый сильный капитал эскулапа — слабое здоровье пациента.

Подробность № 9

Приличное здоровье без приличной недвижимости — что рычаг без точки опоры.

Подробность № 10

Дама в полномасштабной фирменной упаковке производит самое благотворное воздействие на окружающую деловую жизнь, но лишь до той поры, пока соблюдает твердый обменный курс: молчанье-золото.

Подробность № 11

Когда собираются вместе господа, сие есть разборка. Когда собираются вместе дамы, сие есть перебранка. Когда же собираются вместе дамы и господа, сие суть дорогие удовольствия.

Подробность № 12

В коммерции своя высшая математика. Так, ежели проинтегрировать двух деловых женщин, то в результате получим малое предприятие. Если же затем последнее продифференцировать, то в результате получим посредника и его рэкетира.

Подробность № 13

Мог ли Сизиф ежечасно проделывать такую воистину титаническую реформаторскую работы, коли б твердо не знал: время — деньги?

Подробность № 14 заключительная

Эгоизм, дамы и господа, — это глубоко личный гуманизм.

Подготовил А. ГУРЕВИЧ,
Киев.

ФРАЗЫ

Хотел побороть себя, да не захотел марать руки.

Чаще всего замалчиваются кричащие факты.

О победе говорить еще рано, о поражении — уже можно.

Знаем мы много, просто ни в чем себе не признаемся.

Сначала хотел сказать правду, потом захотел кушать...

А. ПЕРЛЮК,
Кировоград

Рыночные отношения вырабатывают базарную психологию.

Начальники приходят и уходят, а привилегии остаются.

Раньше еле сводили концы с концами, теперь и концов не найдешь.

В. Власов,
Москва

Подписано к печати 18.03.93. Формат 84x108 1/32. Бумага типографская № 2. Офсетная печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 15,77. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 21000 . Заказ 577.

Ордена Трудового Красного Знамени ВО "Наука", Сибирская издательская фирма.

630099 Новосибирск, Советская, 18.

Новосибирская типография № 4 ВО «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Издатель: СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА ВО «НАУКА», НОВОСИБИРСК

Уважаемые читатели и подписчики!

Во втором полугодии 1993 года направленность журнала остается неизменной. Мы по-прежнему постараемся быть как можно ближе к хозяйственной практике, привлекая к сотрудничеству известных специалистов, производственников, ориентируясь на оценки читателей, регулярные контакты с хозяйственниками, мнения участников заседаний клуба директоров.

Мы не можем, да и не хотим гнаться за каждодневной суетой событий, видя свою задачу в поиске и обнародовании квалифицированных экспертных оценок текущих событий, программ, планов...

Мы надеемся, что ЭКО, как и прежде, невзирая на политическую конъюнктуру и популистские страсти, останется надежным помощником в ваших повседневных делах.

Индексы и цены подписки также остались неизменными.

Редакция ЭКО



ДВУХДВИГАТЕЛЬНЫЙ САМОЛЕТ–АМФИБИЯ "ЯМАЛ":

максимально приспособлен для работы на необорудованных трассах Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Сегодня это единственный самолет, в котором обслуживание производится из комфортабельного технического отсека, без воздействия на людей стужи, гнуса и осадков. Возможен контроль состояния систем и локализация отказов даже в процессе полета.

Дирекция консорциума "Авиаспецтранс" готова рассмотреть любые предложения по объединению усилий в создании и продвижении самолета на рынок.

Российская Федерация, 140160, Московская область,
г. Жуковский-5, "Авиаспецтранс".
Факс: 7(095) 292-65-11, box 1105. AST
Телефоны: 7(095) 556-56-93, 556-59-93.


ЭКО
4/1993